

Document de travail n°1

La compétitivité française en 2006



Coe-Rexecode

DÉCEMBRE 2006

Ce document de travail a été établi



**Denis
FERRAND**

sous la direction de :

Docteur en économie de l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble, il entre à Rexecode en 2000 en tant qu'économiste après avoir été enseignant-chercheur à l'Université de Grenoble et avoir conduit des études de terrain en Thaïlande et Corée du Sud dans le cadre de sa thèse de doctorat. Il y effectue le suivi conjoncturel et la prévision économique pour la France, la zone euro et les pays émergents d'Asie. Il a notamment réalisé une étude sur la présence française en Asie à la demande de la DiGITIP. Il participe aux travaux de la Commission permanente de concertation pour l'industrie et intervient dans le Groupe technique de la Commission des comptes de la Nation.

et



**Valérie
PERRACINO**

Diplômée de l'Institut d'études politiques de Paris et titulaire d'un DEA d'économie de l'Université Lyon II Lumière, elle rejoint Rexecode en 2005 en tant qu'économiste, après avoir enseigné à l'Université de Bogota dans le cadre de ses études et avoir été économiste au COE de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. Elle suit l'Espagne et les pays émergents d'Amérique latine ainsi que les indicateurs de compétitivité.



**Michel
MARTINEZ**

avec la participation de :

Diplômé de l'École Polytechnique et docteur en économie de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, il entre à Rexecode en 1998 en tant qu'économiste après avoir été enseignant-chercheur à l'Université de Cergy-Pontoise. Sa thèse porte sur l'égalité des chances et la mobilité sociale. Il a conduit plusieurs études économiques sectorielles dans les domaines des technologies de l'information et des communications, de l'industrie du médicament, du secteur financier et de l'intérim. Il a également participé au débat de politique économique avec des contributions sur les 35 heures ou la compétitivité et a participé aux travaux du Conseil d'Analyse Économique.



**Mourad
AYOUZ**

Ingénieur, Docteur en économie de l'École Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, chercheur associé au CNRS (UMR 8568), il rejoint Rexecode en 2006 après avoir été enseignant à l'Université de Marne-La-Vallée, à l'Université Paris I Sorbonne et chercheur au Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement. Ses publications portent sur l'économie appliquée et les modèles d'équilibre général calculable. Il travaille au sein du département « modélisation et études structurelles » de Coe-Rexecode et réalise des travaux de modélisation macro-économiques.



**Laurent
FERRARA**

Docteur en Mathématiques Appliquées, il est au Centre d'Observation Économique de la CCIP pendant six ans. Au sein du département « indicateurs économiques et systèmes d'information », il s'occupe du développement et de la maintenance de plusieurs indicateurs cycliques d'activité économique et enquêtes d'opinion. Spécialiste de la modélisation des séries chronologiques, il a publié plusieurs articles de recherche dans des revues internationales et ouvrages. Il enseigne les statistiques et l'économétrie des séries chronologiques.

Coe-Rexecode

Direction

Michel DIDIER, *directeur général* • mdidier@coe-rexecode.fr
Jean-Michel BOUSSEMARY, *directeur délégué* • jmboussemary@coe-rexecode.fr
Alain HENRIOT, *directeur délégué* • ahenriot@coe-rexecode.fr

Conjoncture

Denis FERRAND, *directeur pour la conjoncture et les perspectives, France, compétitivité, industrie* • 01 53 89 20 86 • dferrand@coe-rexecode.fr
Carole DENEUVE, *Italie, UEBl, Europe du Nord, situation des entreprises* • 01 53 89 20 89 • cdeneuve@coe-rexecode.fr
Sylvie DUCHASSAING, *Japon, Australasie, conjoncture des services* • 01 53 89 20 96 • sduchassaing@coe-rexecode.fr
Charlotte LESPAGNOL, *Asie émergente, immobilier-construction* • 01 53 89 20 85 • clespagnol@coe-rexecode.fr
Nicolas MICHELON, *Allemagne, pays de l'Est, Turquie* • 01 53 89 20 88 • nmichelon@coe-rexecode.fr
Valérie PERRACINO, *Espagne, Amérique latine, compétitivité France* • 01 53 89 20 93 • vperracino@coe-rexecode.fr
Olivier REYMONDON, *Royaume-Uni, Afrique, matières premières* • 01 53 89 20 81 • oreymondon@coe-rexecode.fr

Études et modélisation

Michel MARTINEZ, *Directeur pour l'emploi, conditions de vie, nouvelles technologies (TIC)* • 01 53 89 20 91 • mmartinez@coe-rexecode.fr
Mourad AYOZ, *modélisation et études structurelles* • 01 53 89 20 82 • mayouz@coe-rexecode.fr
Stéphane CAPET, *modélisation et études structurelles* • 01 53 89 20 89 • scapet@coe-rexecode.fr
Arnaud LOUIS, *Finances publiques, comptes sociaux* • 01 53 89 20 87 • alouis@coe-rexecode.fr

Indicateurs, enquêtes et système d'information

Jacques ANAS, *directeur pour les indicateurs économiques et le système d'information, indicateurs de retournement, indicateurs avancés* • 01 53 89 20 89 • janas@coe-rexecode.fr
Laurent FERRARA, *indicateurs de récession, compétitivité hors-prix* • 01 53 89 20 89 • lferrara@coe-rexecode.fr
Charles TILLARD-TETE, *enquêtes* • 01 53 89 20 75 • ctillard-tete@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE, *États-Unis, Canada, Royaume-Uni, NTIC, matières premières, séries quotidiennes financières* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Marie-Claude KONATÉ, *France, zone euro, Asie, finances publiques, coûts salariaux, construction, commerce international* • 01 53 89 20 94 • mckonate@coe-rexecode.fr
Christine RIEFFEL, *autres pays de l'Union européenne, Amérique latine, pays de l'Est, énergie, métaux* • 01 53 89 20 84 • crieffel@coe-rexecode.fr

Documentation, Informatique et site web

Murielle PREVOST • 01 53 89 20 83 • mprevost@coe-rexecode.fr
Fabienne BESSON-LHOSTE • 01 53 89 20 92 • fbesson-lhoste@coe-rexecode.fr
Sylvie FOUTRIER Van LEEUWEN • 01 53 89 20 98 • sfoutrier@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE, *réseau informatique* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Régine GAYET • 01 53 89 20 71 • rgayet@coe-rexecode.fr

Administration et gestion

María DA ROCHA, *administration générale* • 01 53 89 20 99 • mdarocha@coe-rexecode.fr
Régine GAYET, *imprimerie, relations avec les adhérents* • 01 53 89 20 71 • rgayet@coe-rexecode.fr
Martine GRANGÉ, *secrétariat et publications* • 01 53 89 20 90 • mgrange@coe-rexecode.fr
Françoise SAINT-LOUIS, *secrétariat* • 01 53 89 20 89 • fsaint-louis@coe-rexecode.fr

Conseil d'Administration

Gérard WORMS, *Président* • Pierre SIMON, *co-Président* • Pierre GADONNEIX, *vice-Président* • Antoine GENDRY, *Trésorier*
Administrateurs : Christian BAFFY, René BARBIER DE LA SERRE, Jean-Pascal BEAUFRET, Patrick BERNASCONI, Philippe BOULIN, Jean-Louis BOUVIER, Jean-Claude BUONO, Michel CICUREL, Jean-François CIRELLI, Philippe CITERNE, Martine CLÉMENT, Jacques CREYSSEL, Jacques-Henri DAVID, Gérard DE LA MARTINIÈRE, Jean DESAZARS DE MONTGAILHARD, Daniel DEWAVRIN, Gérard DUMAS, Denis GAUTIER-SAUVAGNAC, Jean-Loup GIROS, Manuel GOMEZ, Jean-François GOURDAIN, Éric HAYAT, Yvon JACOB, Bernard LEMOINE, Philippe LEMOINE, Jean-Marc NICOLLE, Vincent REMAY, Jacques TAMISIER, Jean-François VEYSSET, Bruno WEYMULLER

LA COMPETITIVITE FRANÇAISE EN 2006

Décembre 2006

Centre d'Observation Economique et de Recherches pour l'Expansion de l'Economie et le Développement des Entreprises

Coe-Rexecode : Association régie par la loi du 1er juillet 1901. Siret : 784 361 164 000 30 APE 911C
Siège social : 29, Avenue Hoche 75008 PARIS - Tél. (1) 01 53 89 20 89 - Fax (1) 01 45 63 86 79

SOMMAIRE

Introduction	3
1. Les tendances récentes de la compétitivité extérieure de la France	5
Le rang de la France en termes de niveau de vie	6
Le constat : un recul des performances françaises à l'exportation principalement en comparaison des économies européennes.....	8
Compétitivité et attractivité du territoire France	20
2. Eléments d'explication du recul des performances à l'exportation	25
Le positionnement de gamme et en technologie des exportations françaises ne diffère qu'à la marge de celui des exportations allemandes	27
Une image des produits français qui ne se dégrade pas de manière significative	29
L'enquête du COE sur la compétitivité hors prix	29
La compétitivité hors prix des biens français	30
Une sensibilité plus forte aux chocs de change	32
Une aptitude plus faible à tirer partie du dynamisme de la demande mondiale	33
Les performances individuelles des firmes.....	34
Les entreprises exportatrices	37
3. Les mesures de la « compétitivité prix » et de la « compétitivité-coût » de la France.....	41
La mesure de la « compétitivité-coût »	41
Coûts horaires	42
Coûts unitaires	45
Facteurs traditionnels d'évolution des exportations	46
La demande mondiale adressée à la France a réaccélééré fortement depuis 2003	46
Compétitivité-prix des exportations françaises de biens et services en volume	47
La modélisation économétrique des exportations	50
Modélisation des exportations : comparaison internationale	52
Décomposition des performances à l'exportation	53
Contributions moyennes à l'évolution des exportations entre 2001 et 2005.....	53
Comprendre l'évolution des parts de marché	54
Taux de marge des entreprises : ensemble de l'économie.....	56
Annexe : liste des pays utilisés pour le calcul de l'indice de compétitivité-prix	58
 <i>Annexe 1</i>	
<i>Evaluation de l'impact des structures géographique et sectorielle des exportations françaises sur les performances françaises à l'exportation.....</i>	<i>59</i>
 <i>Annexe 2</i>	
<i>La place de la France en terme d'« investissement dans le savoir »</i>	<i>69</i>

Introduction

La compétitivité de l'économie française recule. Le principal indicateur que nous retenons pour mesurer l'évolution de la compétitivité est la part de marché à l'exportation. Cette part de marché compare les exportations réalisées par les unités de production implantées sur le territoire français à celles réalisées par l'ensemble des unités de production européennes. La comparaison de la dynamique des exportations françaises à celles de nos concurrents européens permet d'éviter les difficultés d'interprétation liées aux évolutions, favorables ou défavorables, de taux de change de l'euro.

Cet indicateur met en évidence une tendance au recul des parts de marché à l'exportation de la France. Celle-ci est apparue à partir de l'année 1999. Elle ne s'est pas arrêtée depuis, sauf de manière transitoire. Après cinq ans de baisse, le poids des exportations françaises dans les exportations de la zone euro s'était stabilisé de la mi-2005 au printemps 2006. Mais, depuis le printemps dernier, la tendance longue au recul de la part de marché des exportations françaises a repris. Les seules exportations françaises de marchandises en valeur ont ainsi reculé de 0,9 % l'an durant l'été. En revanche, elles ont continué de progresser vivement dans l'ensemble de la zone euro (7,5 % l'an au cours de la même période). Le recul des parts de marché à l'exportation s'accompagne d'une forte pénétration de notre marché intérieur par les produits étrangers. Il ne se limite pas aux seules branches industrielles mais il s'étend aux échanges internationaux de services. Cet affaiblissement de la compétitivité extérieure participe à la réduction progressive de l'écart des niveaux de vie (PIB par habitant) entre la France et le niveau de vie moyen dans la zone euro, en défaveur de la France.

L'examen des déterminants habituels de la compétitivité n'apporte pas d'explications très convaincantes de ce recul tendanciel. Les structures de spécialisation sectorielle et géographique des exportations françaises n'ont joué qu'un rôle mineur dans l'évolution défavorable des parts de marché à l'exportation. En dépit d'un écart d'évolution

des coûts salariaux défavorable à la France (tout particulièrement par rapport à l'Allemagne), il apparaît également que le prix moyen des exportateurs français n'a pas augmenté plus rapidement que celui de l'ensemble des exportateurs européens depuis la fin des années 1990.

L'explication de l'érosion de la compétitivité du territoire peut être aussi recherchée dans l'évolution de la compétitivité qualifiée de « hors-prix » ou dans le positionnement moyen du système productif dans la gamme de produits échangés. Toutefois, ces éléments restent peu conclusifs. La compétitivité « hors-prix » ne se serait pas dégradée de manière significative au cours des années récentes. Le positionnement technologique des produits exportés n'est pas plus défavorable pour la France que dans le cas de l'Allemagne. Par ailleurs, il est difficile de voir dans le déficit récurrent d'entreprises de taille moyenne le principal facteur causal de la rupture des parts de marché tant celle-ci s'est opérée brutalement.

Une piste d'explication reste encore peu explorée dans les modèles d'interprétation de la compétitivité. Les contraintes d'offre sont en effet mal prises en compte par les modèles simples de compétitivité. Ceux-ci se limitent à examiner les évolutions relatives de prix et de coûts. La simultanéité de la rupture dans les parts de marché avec la réduction du temps de travail invite à recourir à d'autres approches plus centrées sur l'offre. L'impact macroéconomique de la réduction du temps de travail sur l'évolution de la compétitivité extérieure de la France n'a pas encore été étudié dans tous ses aspects.

De même, les modèles habituels de la compétitivité relèguent souvent au second plan les divergences d'évolution des marges des entreprises. Or, une comparaison rapide des évolutions de ces dernières entre les différents pays européens souligne clairement que les pays qui ont vu leurs parts de marché à l'exportation s'éroder le plus fortement dans les années récentes (France, Italie) sont également ceux qui ont vu le taux de marge des entreprises installées sur le territoire s'effriter. Dans le cas de la France, la baisse relative des prix à l'exportation dans un contexte où les

coûts salariaux progressaient un peu plus vite que dans l'ensemble de la zone euro s'est traduite par un écrasement des marges. Ainsi, en 2005, l'excédent brut d'exploitation des entreprises du secteur industriel manufacturier est-il encore inférieur de près de 17 % au niveau qui était le sien en 2000.

A l'inverse, l'amélioration de la compétitivité en Allemagne s'est accompagnée d'un rétablissement spectaculaire des marges des entreprises. Ce rétablissement du résultat des entreprises allemandes contribue à la réaccélération des dépenses d'investissement productif Outre-Rhin. En comparaison, la

progression de l'investissement des sociétés peine à accélérer en France. L'investissement dans l'industrie en France se marginalise. Son poids dans le PIB est tombé à moins de 2 % en 2006. Il était le double il y a vingt ans. Cette faiblesse de l'investissement industriel en France se traduit depuis 2003 par une contraction de la base productive de l'industrie manufacturière.

Le risque est qu'un processus auto-entretenu de perte de compétitivité extérieure de la France par insuffisance d'investissement ne soit engagé.

1. Les tendances récentes de la compétitivité extérieure de la France

Ainsi que nous l'avons expliqué à l'occasion du rapport sur les chiffres de la compétitivité présenté l'année dernière à la même date, nous retenons comme acception du terme compétitivité : « *l'aptitude d'une économie à produire des biens et des services qui satisfont au test de la concurrence sur les marchés et à augmenter simultanément et de façon durable le niveau de vie de leur population* ».

La compétitivité des nations comporte ainsi deux séries de critères tout aussi importants l'un que l'autre : des critères relatifs à leurs performances commerciales sur les marchés mondiaux et des critères relatifs à l'évolution du niveau de vie de leur population et de l'emploi. Pour qu'un pays puisse être considéré comme compétitif, les produits et les services offerts par les unités de production implantées sur son territoire doivent répondre à la demande mondiale (exportations et demande intérieure), ce qui permet au pays de maintenir ou d'améliorer ses positions sur le marché mondial. Il convient aussi que ce maintien ne s'accompagne pas d'un recul relatif du niveau de vie de la population. Cela pourrait être notamment le cas d'un pays qui maintiendrait sa part de marché en sacrifiant le pouvoir d'achat intérieur, par exemple au moyen d'une stratégie de dévaluation de son taux de change. Il faut également que cette situation soit durable, c'est-à-dire que le maintien des parts de marché ne soit pas acquis au prix d'une baisse des niveaux salariaux, des prix de vente et des profits des entreprises, ce qui sacrifierait le pouvoir d'achat et la croissance future.

Cette démarche s'inscrit dans une optique où le cœur de l'analyse relève de la compétitivité d'un territoire et non de l'examen privilégié de la compétitivité des entreprises.

Certes, si on admet que la compétitivité est la capacité à conserver ou à améliorer sa position face à la concurrence des autres, l'idée de compétitivité concerne en premier lieu les entreprises, confrontées en permanence à la concurrence des autres entreprises pour gagner des clients. L'idée de compétitivité concerne aussi

les nations confrontées entre elles au jeu de la concurrence internationale. Toutefois, si compétitivité des entreprises et compétitivité des nations pouvaient se confondre tant que les entreprises étaient fortement liées au périmètre des nations, ce n'est plus la situation actuelle.

Pour rester compétitives face aux autres entreprises mondialisées, les grandes entreprises globales jouent sur tous les leviers dont elles disposent. Elles jouent sur leur portefeuille de territoires comme elles ont joué traditionnellement sur leur portefeuille d'activités. Il n'y a donc plus forcément identité entre les objectifs de compétitivité pour l'entreprise et pour le territoire. Pour une entreprise, changer de territoire de production peut même être une condition pour sauvegarder ou renforcer la compétitivité de l'entreprise.

Une tendance profonde du système productif est de décomposer la chaîne de valeur de la production en maillons de plus en plus fins et de chercher à optimiser l'efficacité et la rentabilité maillon par maillon pour augmenter la compétitivité globale. Par exemple, dans le domaine du médicament, on cherchera séparément la meilleure localisation de la recherche, des essais cliniques, de la production du principe actif et du conditionnement. Ce mécanisme est général. Il est à l'œuvre dans l'industrie depuis longtemps et il atteint maintenant les secteurs de services, ainsi que les maillons de services dans les entreprises industrielles ou dans d'autres entreprises de services. L'externalisation des maillons de service des activités industrielles, qui s'est d'abord manifestée à l'intérieur d'un même territoire, joue maintenant à une échelle plus vaste et tend à s'internationaliser.

Il y a certainement des limites à cette fragmentation de la chaîne de valeur, limites qui peuvent être liées aux coûts liés à la délocalisation ou aux difficultés à gérer la complexité. Mais ces limites reculent avec la baisse du coût des transports et des communications. Nous sommes encore probablement loin de l'achèvement de ce mouvement et la tendance à la fragmentation de la chaîne de valeur se poursuivra certainement encore durablement. La prise en compte de cette tendance permet de lever beaucoup de malentendus sur la compétitivité. On comprend en effet que dans ce contexte un pays puisse être le

siège de grandes entreprises mondialisées très compétitives et qu'en même temps les positions commerciales de son territoire s'érodent, son tissu industriel se délite et le niveau de vie de sa population progresse peu ou stagne.

Pour se rassurer sur la « compétitivité française », certains commentateurs invoquent le fait que plusieurs grandes entreprises françaises sont des n°1 mondiaux dans leur secteur d'activité, ce qui montre, s'il en était besoin, que les entreprises françaises peuvent réussir. Ils soulignent aussi que des masses de capitaux importantes viennent s'investir en France, ce qui suggère que les conditions de production y seraient tout à fait acceptables. Beaucoup d'entreprises françaises sont très compétitives. Nos champions nationaux sont même parmi les meilleurs du monde dans leur domaine. Si l'on considère le nombre de grands leaders mondiaux, on peut noter que 42 entreprises « françaises », au sens où leur siège social est localisé en France, apparaissent parmi les 1 000 premières dans le monde (source : Classement du palmarès « *Industry week* » repris par la DGTEPE à l'occasion de la réunion de la Commission économique de la Nation en date du 26 juin 2006). Un tel palmarès reste fragile notamment parce qu'il s'appuie sur le chiffre d'affaires et non sur la valeur ajoutée, et qu'il se concentre sur la localisation des sièges sociaux.

En sens inverse, d'autres commentateurs relèvent que nos propres entreprises choisissent souvent d'investir ailleurs, le bilan des entrées et des sorties d'investissements directs étrangers (IDE) étant d'ailleurs négatif. Ils soulignent que dans beaucoup de classements mondiaux (par exemple celui du *World Economic Forum*, établi par l'IMD) la France est considérée de façon mitigée par les investisseurs internationaux, et que les entreprises françaises sont très largement absentes des secteurs les plus porteurs, tout particulièrement ceux des technologies de l'information et de la communication.

Face à ce débat, le choix qui est fait dans ce document est de discriminer entre les différentes activités en fonction de leur localisation géographique plutôt qu'en fonction de la nationalité du capital. C'est du reste cette vision qui est le plus couramment utilisée par les macro-économistes. De ce point de vue, le constat du recul des performances commerciales de la France

paraît de plus en plus partagé. Les parts de marchés à l'exportation diminuent et une part croissante de notre marché intérieur est alimentée depuis l'étranger, notamment depuis les pays d'Asie auxquels un taux de change très bas confère une hypercompétitivité artificielle et destructrice.

Le choix d'analyser la compétitivité sous l'angle privilégié des « performances commerciales du territoire » peut être aisément contesté. Les exemples récents des Etats-Unis et du Royaume-Uni soulignent combien une dégradation du solde courant associée à une pénétration accrue du marché intérieur et à un recul des performances à l'exportation n'a aucunement empêché l'accroissement du niveau de vie de la population. Toute la question porte désormais sur les caractéristiques très originales de ces économies et surtout sur la soutenabilité d'une situation où le déficit du solde courant ressort à plus de six points de PIB et où le déficit extérieur cumulé depuis quinze ans s'inscrit déjà à plus de trente points de PIB dans le cas américain. Deux questions que nous n'abordons pas dans le cadre de ce rapport sur la compétitivité.

Dans un premier temps, nous faisons le point sur les tendances récentes du niveau de vie en France notamment relativement à nos partenaires européens. Nous reviendrons ensuite sur les évolutions des parts de marché au cours des douze derniers mois. Le constat que nous effectuons l'année dernière à la même époque reste d'actualité. Le recul des performances françaises à l'exportation, qui s'était interrompu en fin d'année dernière et début 2006, a même repris dernièrement. La persistance de ce phénomène sur près de sept années désormais souligne l'urgence impérieuse d'une réaction face à cette marginalisation de l'appareil de production installé en France au regard de ses concurrents européens.

Le rang de la France en termes de niveau de vie

Le constat de l'évolution du rang de la France peut s'effectuer d'une manière rapide par l'appréciation du niveau de vie moyen de la population tel qu'il est exprimé par le produit intérieur brut par habitant.

Une difficulté dans les comparaisons internationales provient des variations des parités

monétaires liées aux fluctuations des marchés de change. Pour contourner cette difficulté, les comparaisons internationales utilisent souvent la notion de taux de change égalisant les pouvoirs d'achat. Une limite de la méthode tient toutefois au caractère conventionnel des paniers de marchandises retenus pour mesurer le pouvoir d'achat. Malgré ces difficultés d'interprétations et de mesure, il est essentiel pour juger de la compétitivité d'une nation d'évaluer sa capacité à soutenir la concurrence des autres pays tout en maintenant sa position en termes de niveau de vie. Comment se situe de ce point de vue la position de la France ?

Comparons tout d'abord la France à quelques grands pays extérieurs à la zone euro. Le niveau de vie moyen des français (produit intérieur brut par habitant établi sur la base des parités de pouvoir d'achat) était, en 2005, 26 % au-dessous du niveau de vie américain, 6 % au-dessous du niveau de vie britannique. Après avoir convergé de 1950 à 1980 vers le niveau de vie américain, le niveau de vie moyen en France s'en écarte. Le recul depuis 1980 est de l'ordre de 8 %. Par rapport au Royaume-Uni, notre niveau de vie prenait de l'avance jusqu'en 1992. Cette avance s'est progressivement érodée, le niveau de vie britannique étant repassé au-dessus du niveau de vie français dès 1996 selon les estimations fournies par l'OCDE, un peu plus tardivement selon d'autres estimations fournies par Eurostat.

Pour éviter les problèmes de conversions de change et de calculs de parités de pouvoir d'achat, on peut limiter la comparaison aux pays

de la zone euro. Les PIB par habitant sont calculés dans la même unité et les comparaisons sont alors indiscutables. La position de la France est résumée par deux indicateurs : le rang de la France dans les douze pays de la zone euro en termes de PIB par habitant (en euros courants), et l'écart entre le PIB moyen par français et le PIB moyen par européen de la zone euro.

Le premier constat est que le pouvoir d'achat moyen des Français (le PIB par habitant est de 27 272 euros en 2005) se situe actuellement au septième rang sur douze pays de la zone euro. Après avoir perdu deux places au bénéfice, successivement de la Finlande et de l'Irlande, la France a devancé l'Allemagne en 2005. L'Italie, l'Espagne, la Grèce et le Portugal sont restés en permanence derrière la France depuis 1997 au moins.

La deuxième observation est que si la France est toujours au-dessus de la moyenne de la zone euro en termes de produit intérieur brut par habitant, l'écart se réduit régulièrement. Il est revenu de 20,6 % en 1997 à 6,7 % en 2005. Le pouvoir d'achat du français moyen augmente plus lentement que le pouvoir d'achat de l'européen moyen.

Le même constat prévaut si, à la place de données exprimées à prix courants, l'examen porte sur des données exprimées en volume et en parité de pouvoir d'achat. La France reste en revanche derrière l'Allemagne si l'on considère les volumes de PIB par habitant (en SPA).

**Comparaison des PIB en euros courants
par habitant de la France et de la zone euro**

	1990	1995	2000	2005
Rang de la France dans la zone euro	4	6	8	7
Position relative de la France*	120.6	110.0	108.3	106.7

Source : Comptabilité nationale

* PIB par habitant en France / PIB par hab. dans la zone euro

Toutefois, ce n'est pas tant le recul relatif du niveau de vie par habitant en France par rapport au niveau de vie des Européens qui nous semble particulièrement remarquable au cours de la période la plus récente que l'observation d'un recul prolongé de l'aptitude de l'économie française à produire des biens et des services qui satisfont au test de la concurrence sur les marchés. Le premier n'est cependant probablement pas indépendant du second : le recul des performances à l'exportation comme la pénétration croissante du marché intérieur ont pesé sur la progression de l'activité et bridé de ce fait celle du niveau de vie de la population.

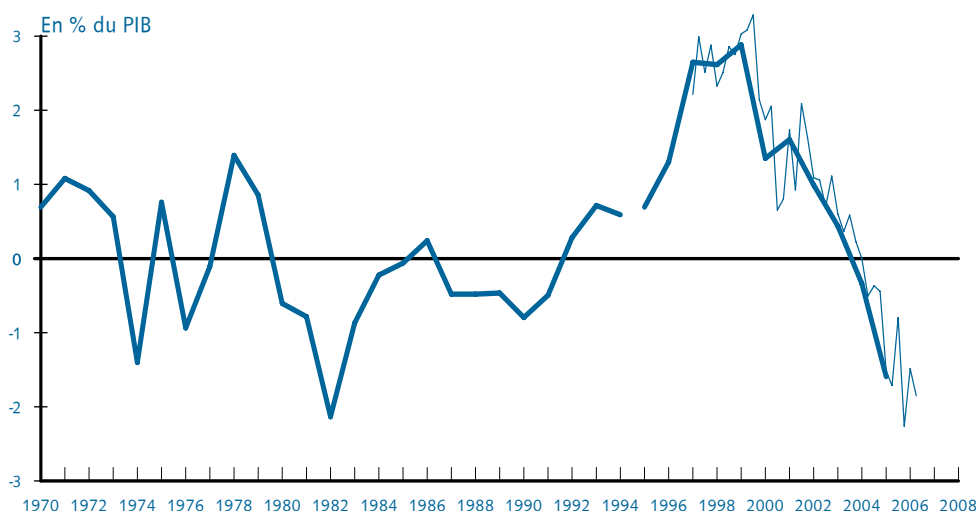
Le constat : un recul des performances françaises à l'exportation principalement en comparaison des économies européennes

Ainsi que le souligne le tableau de bord annexé à ce rapport, la France demeure le cinquième exportateur mondial après l'Allemagne, les Etats-Unis, la Chine et le Japon. Elle ne le restera pas si la dégradation de ses performances

commerciales se poursuit. Une dégradation inquiétante de la compétitivité extérieure s'observe depuis la période 1999-2000. Elle ne s'est interrompue que temporairement depuis, notamment en fin d'année dernière et au début de cette année quand le recul de l'euro contre le dollar (alors que l'euro valait 1,34 dollar en décembre 2004, il n'en valait plus que 1,19 un an plus tard) a permis une reprise des exportations. Cette reprise semble toutefois s'être déjà affaiblie au cours de l'été dernier et un nouveau recul des parts de marché détenues par les exportations françaises s'opère depuis lors.

Un premier indicateur classique fournissant une représentation claire des tendances récentes des performances à l'exportation comme sur les marchés intérieurs est le solde de la balance des paiements courants. En l'espace de six ans, l'excédent dégagé en 1999 par la balance des paiements courants à hauteur de 2,9 % du PIB s'est transformé en un déficit dont le montant est ressorti à 1,8 % du PIB en 2005 comme sur l'ensemble du premier semestre 2006.

France : Solde de la balance des paiements courants



Source : Balance des paiements, Banque de France
* Rupture de série en 1994

© Coe-Rexecode

L'ampleur de ce recul est sans précédent. La dégradation de la compétitivité observée depuis six ans en France ne peut être rapprochée que d'une seule période précédente, celle du début des années 1980. Au cours de cette période, l'affaiblissement des résultats du commerce extérieur avait été tel que trois dévaluations successives, puis un virage vers une politique économique de rigueur et de désinflation compétitive avaient été indispensables pour restaurer une compétitivité alors en berne. Toutefois, la dégradation du solde au début des années 1980 était avant tout la conséquence du choc pétrolier et, très secondairement, d'une dégradation de la compétitivité des exportations. A l'inverse, au cours de la période récente, la dégradation du solde est expliquée par la combinaison d'un renchérissement de la facture énergétique et d'un recul des performances à l'exportation, principalement en comparaison de nos concurrents européens.

En 1982, le déficit courant était d'un montant équivalent à 2,1 % du PIB. Il est de 1,8 % en 2005 comme sur les deux premiers trimestres de 2006. Entre 1978 et 1982, la part des importations de produits énergétiques dans les importations françaises totales avait progressé de 24,7 % à 36,1 %. Entre 2002 et 2005, cette part a progressé de 9,7 % à 13,9 %. Le solde des échanges de biens était passé d'une situation équilibrée en 1978 à un déficit de l'ordre de 15,8 milliards d'euros en 1982 ; le solde des seuls échanges de produits énergétiques était passé dans l'intervalle d'un déficit à hauteur de 9,5 milliards d'euros à 27,2 milliards. Cette dernière dérive était ainsi plus importante que la dégradation du solde des échanges de biens observée entre 1978 et 1982. A l'inverse, entre 1999 et 2005, le solde des échanges de biens est passé d'une situation excédentaire à hauteur de 16,5 milliards d'euros à un déficit de 25,9 milliards d'euros. Dans l'intervalle, le solde des échanges de produits énergétiques a vu son solde se creuser de 11,7 milliards d'euros en 1999 à 38,2 milliards d'euros en 2005. La dégradation du solde des échanges de produits énergétiques explique ainsi un peu plus de 60 % de la dégradation du solde des échanges de biens observée entre 1999 et 2005. Sur les années les plus récentes (entre 2002 et 2005), le renchérissement de la facture énergétique

explique un peu moins de la moitié du creusement du déficit des échanges de biens qui s'est opéré.

Ce creusement du déficit des échanges de biens s'est accentué dernièrement. En 1982, lors de son précédent point bas, le seul solde des échanges de marchandises (FAB-CAF) avait été déficitaire à hauteur de 20,2 milliards d'euros, soit 3,5 % du PIB français à cette date. En comparaison, le solde des échanges de marchandises est déficitaire à hauteur de 33,5 milliards d'euros en 2005, soit 1,8 % du PIB de 2005. Au cours des huit premiers mois de l'année en cours, le solde des échanges de marchandises (FAB-CAF) est ressorti à 40,7 milliards d'euros (2,3 % du PIB).

Enfin, à titre de comparaison, le solde des échanges de marchandises des pays aujourd'hui membres de la zone euro était déficitaire pour un montant équivalent à 2,8 % du PIB européen en 1982. En 2005, le solde du commerce extérieur (non consolidé) de l'ensemble des pays membres de la zone euro est excédentaire à hauteur de 0,2 % du PIB. L'essentiel de cet excédent est le fait d'un seul de nos partenaires européens, en l'occurrence l'Allemagne, dont l'excédent courant est ressorti en 2005 à hauteur de 4,4 % du PIB.

Ainsi que nous pourrions le souligner un peu plus en détail par la suite, l'originalité de la période récente par rapport à celle du début des années 1980 dans le cas français tient au recul sans précédent des parts de marché détenues par les exportations françaises. Entre 1978 et 1982, le poids des exportations françaises dans les exportations mondiales avait reculé d'un point passant de 6,5 % à 5,5 % (soit un recul de 15 %). Il a perdu 1,1 point entre 1999 et 2005 en revenant de 5,4 % à 4,3 %, soit un recul de 21 %.

Un indicateur partiel : la part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux

Un indicateur classique pour évaluer l'aptitude d'un pays à produire des biens qui satisfont au test de la concurrence mondiale est l'évolution de ses parts de marché à l'exportation. Celles-ci sont définies comme le rapport entre les exportations du pays et les importations de ses partenaires commerciaux. Entre 1990 et 2005, la part de marché de la France dans le monde (en valeur et

en dollars courants) a reculé de 2,1 points de pourcentage, passant de 6,5 % à 4,3 % ; l'essentiel de ce recul s'observant entre 1999 et 2005. Ce recul s'est poursuivi au cours des mois les plus récents.

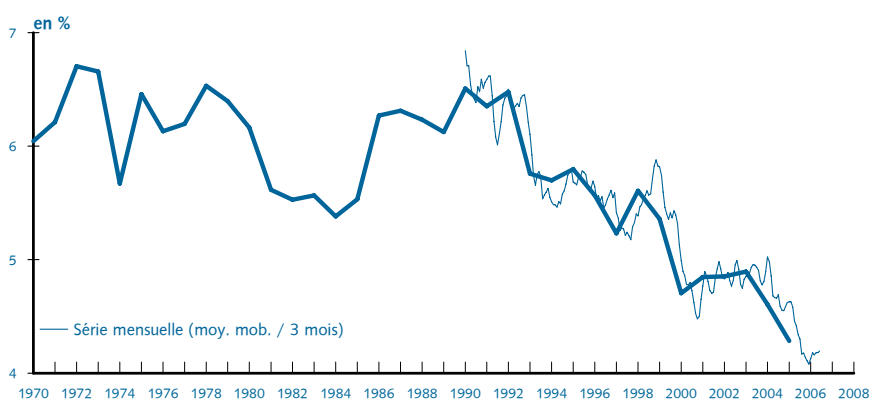
En d'autres termes, la valeur en dollar des exportations françaises a progressé sur la période à un rythme inférieur à celui de la valeur des importations totales (ou ce qui revient au même, des exportations totales) du monde. Cette évolution est commune à la plupart des pays les plus développés, avec toutefois des évolutions assez différentes. Seuls l'Irlande, l'Espagne, les Pays-Bas et l'Autriche tirent leur épingle du jeu et augmentent leur part de marché. Parallèlement, la part de la demande mondiale satisfaite par les exportations des pays émergents, Asie émergente en tête, s'est considérablement accrue sur la période. Jusque-là, il n'y a rien d'anormal. De nouveaux pays se développent, les anciens doivent leur faire une place.

Un indicateur symétrique de pénétration des marchés étrangers par les exportations françaises peut également être construit. Il aboutit à un constat proche du précédent. Surtout sa décomposition marché par marché souligne que ce recul est quasiment généralisé. Entre 1999 et 2005, sur l'ensemble des cinquante premiers pays importateurs mondiaux, la pénétration des marchés étrangers par les exportations depuis la France a progressé sur les sept marchés suivants : Estonie, Thaïlande, Australie, Nouvelle-Zélande, Irlande, Singapour et Mexique. Cette part s'est stabilisée dans deux autres pays que sont Hong Kong et la République slovaque. Pris globalement, ces pays ont été la destination de 4,3 % des exportations françaises en 2005. Partout ailleurs,

le taux de pénétration des importations locales par les exportations françaises a reculé.

Cet indicateur de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux ne fournit toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Elle peut notamment être perturbée par des aléas conjoncturels sans que la capacité de l'appareil productif à produire des biens et des services satisfaisant au test de la concurrence sur les marchés mondiaux ne soit en défaut. Les fluctuations erratiques du taux de change peuvent notamment affecter fortement l'évolution des parts de marché. La valeur en dollar des produits exportés par le pays dont la monnaie baisse face au dollar recule de fait mécaniquement, toutes choses égales par ailleurs. Compte tenu d'une certaine rigidité à court terme des prix (par rapport aux mouvements des monnaies), il est normal que cet effet prédomine à un horizon de quelques mois. La hausse des volumes exportés qui devrait résulter de cette modification des prix relatifs intervient avec un décalage correspondant au temps d'adaptation nécessaire de l'appareil productif (mécanisme de la courbe en J du commerce extérieur). Ce phénomène est très net dans le cas de la France en 1999-2000, période de forte baisse de l'euro. A moyen terme, toutes choses égales par ailleurs, l'importance relative des effets prix et volume, et donc l'évolution des performances commerciales d'un pays donné, dépendra de l'évolution du taux de change effectif, du comportement des exportateurs en matière de fixation des prix, de l'impact de la dépréciation sur les coûts de production, des capacités d'adaptation de l'appareil productif national, de l'élasticité prix de la demande mondiale etc.

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations mondiales de marchandises en valeur



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

Les déformations des prix relatifs constatées sur la période peuvent également avoir joué un rôle dans l'évolution des parts de marché de la France comme de celles l'ensemble des pays non exportateurs de matières premières. Les phases de hausses du prix relatif des matières premières industrielles et du pétrole se traduisent en effet par une progression de la part du marché mondial des pays exportateurs de produits de base et par le recul des parts des pays consommateurs sous l'hypothèse que les hausses de prix ne sont pas intégralement répercutées dans les prix à l'exportation des autres biens. Le recul des parts de marché qui s'en suit pour les pays importateurs nets ne peut alors s'interpréter comme un changement véritable des rapports de compétitivité industrielle. Or, le poids des exportations de produits énergétiques dans les exportations mondiales a progressé de 18,3 % à 25 % entre 1978 et 1981. Elle a progressé de 7,6 % à 10,9 % entre 1999 et 2004, dernier point connu.

L'approfondissement de la division du travail et des synergies régionales dans la zone asiatique ou au sein de l'Alena réduit également la portée de ce type d'indicateurs. Le recul du poids des exportations mondiales de la France sur la

période 1990-2004 s'explique en effet pour partie par la montée en puissance du commerce intra asiatique, dont le poids dans les échanges mondiaux a augmenté de 4,5 points de pourcentage entre 1990 et 2005. Le poids du commerce intra - zone euro dans le commerce mondial a au contraire reculé de 3,9 points de pourcentage durant le même intervalle, ce qui a pu peser sur la part du marché mondial détenue par la France comme sur celle détenue par les autres pays européens, sans que leur compétitivité soit directement en cause.

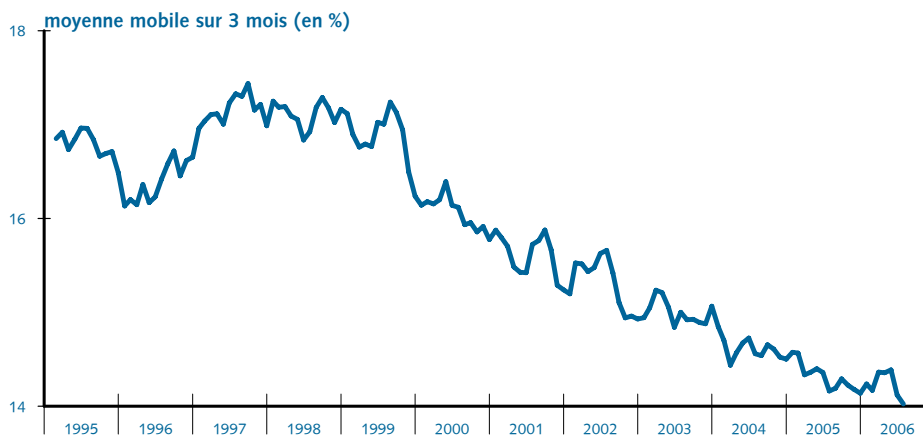
Toutefois, il est difficile d'attribuer le recul des parts de marché françaises en valeur aux seules évolutions du taux de change, aux déformations des prix relatifs ou à l'approfondissement du commerce intra-zone. D'une part, parce qu'au-delà des fluctuations ponctuelles, qui sont de fait assez nettement corrélées à celles du taux de change ou du cours des matières premières, la tendance est globalement baissière sur l'ensemble de la période. D'autre part, parce que sur la période récente, un net décrochage entre l'évolution des exportations françaises et celles des principaux pays de la zone euro est perceptible.

Evolution du poids du commerce intra zone dans le commerce mondial (en % des importations mondiales)

	1990	1995	2000	2005
Commerce intra zone euro	15,0	12,7	11,3	11,1
Commerce intra asiatique	6,9	10,7	10,1	11,4
Commerce intra Alena	6,7	7,8	10,6	8,0

Source : FMI (DOTS), Calculs Coe-Rexecode

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises effectuées par les pays de la zone euro



Sources : Douanes nationales et Eurostat pour les évaluations des exportations européennes

© Coe-Rexecode

Des performances en retrait par rapport aux autres pays européens

Pour limiter les difficultés d'interprétation liées aux fluctuations de court terme du taux de change et aux mouvements de prix des produits de base, nous avons comparé l'évolution des exportations de la France à celles des pays de la zone euro, et plus précisément, par la suite, à ceux dont la taille et le niveau de richesse sont comparables (voir le tableau de bord). Le problème de conversion monétaire ne se pose pas, au moins depuis 1997. Ce faisant, on élimine les perturbations liées à la valeur du taux de change euro-dollar sans exclure du champ de l'analyse les différences, en terme de sensibilité des exportations au taux de change, qui peuvent résulter, par exemple, de la structure géographique des échanges, des écarts d'inflation, de l'élasticité-prix des exportations etc. Par ailleurs, ces pays ont en commun qu'ils sont importateurs nets de matières premières et de pétrole. L'analyse peut également être facilement étendue aux données en volume.

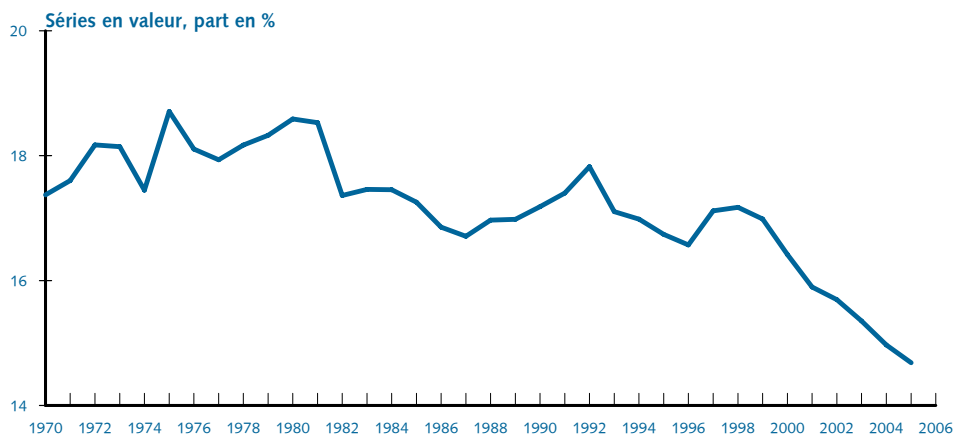
Le constat est similaire à celui effectué sur l'ensemble des exportations mondiales, à ceci près que la dégradation paraît circonscrite sur la période récente. A partir de la mi-1999, les exportations françaises, en valeur, ont progressé nettement moins vite que les exportations de la zone euro prise dans son ensemble, et notamment que celles des trois grands pays que sont l'Allemagne, l'Espagne et, dans une moindre mesure, l'Italie.

La part des exportations françaises de marchandises en valeur dans le total des

exportations en valeur des pays de la zone euro était de 17 % en 1999, de 14,5 % en 2005, puis de 14,2 % en moyenne durant les huit premiers mois de 2006. Il y a donc une érosion sensible du revenu tiré de nos exportations relativement aux autres pays européens. Elle est ininterrompue depuis plus de six ans au-delà de brèves périodes de répit comme celle intervenue de la mi-2005 au début de l'été 2006. Les signes de stabilisation de la part de marché qui s'observaient depuis la seconde partie de l'année dernière ont en effet cédé le pas à un nouveau recul de la part des exportations françaises depuis quelques mois.

A titre d'illustration, et toutes choses égales par ailleurs, le montant des exportations françaises de marchandises en valeur aurait été d'un montant supérieur de 76 milliards d'euros à celui observé au cours des huit premiers mois de l'année en cours si la part de marché des exportations françaises avait été stabilisée à son niveau de 1999, soit un montant équivalent à 4,3 % du PIB en valeur attendu pour 2006. Compte tenu du niveau de productivité moyen dans l'économie (mesuré grossièrement par le rapport du PIB en valeur à l'emploi intérieur total, soit 70 600 euros par emploi), approximativement 1 million d'emplois n'ont pas été créés ou préservés du fait du recul des parts de marché des exportations françaises de marchandises par rapport à nos concurrents de la zone euro. Cette évaluation doit toutefois être corrigée à la baisse, dans des proportions délicates à estimer, du fait de la fuite à l'importation qu'aurait nécessairement impliqué l'accroissement du montant des exportations.

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro, toutes destinations d'exportations confondues



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

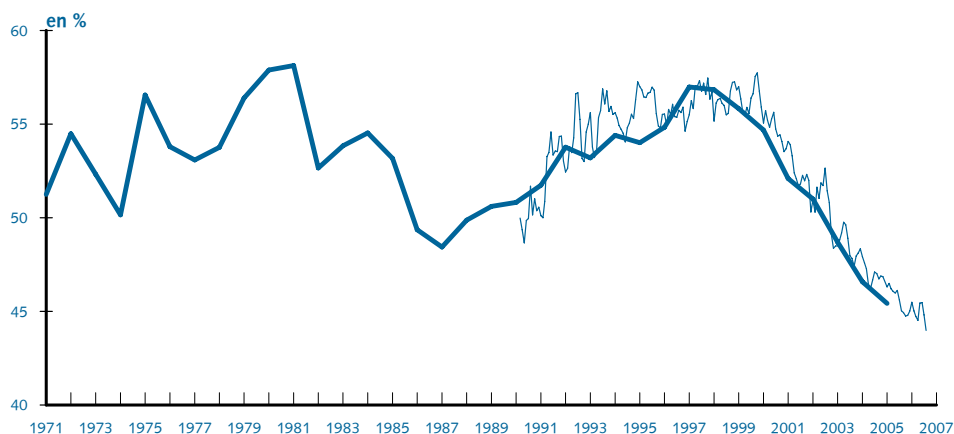
Sur longue période, la rupture de 1999 apparaît de manière encore plus marquée. La part des exportations françaises dans les exportations des douze pays membres de la zone euro était restée dans une fourchette comprise entre 16,5 % et 18,5 % entre 1970 et 1999 avant de chuter depuis cette date.

La part des exportations françaises dans les exportations des pays aujourd'hui membres de la zone euro a été stable de 1970 à 1980 autour de 18 %. Elle a reculé ensuite d'un poids haut à 18,5 en 1980 à 16,7 % en 1987. Durant cet

intervalle, le recul du poids des exportations françaises dans les exportations de la zone euro a donc été de 9,7 %. L'essentiel de ce recul a été observé en 1982, quand la relance de la consommation opérée en France avait soutenu les exportations de nos partenaires européens vers la France.

Cette part a ensuite oscillé autour de 17 % pendant toutes les années 1990. A partir de 1999, un décrochage brutal s'observe. Il est à la fois plus prolongé et plus marqué que celui qui s'est observé à partir du début des années 1980.

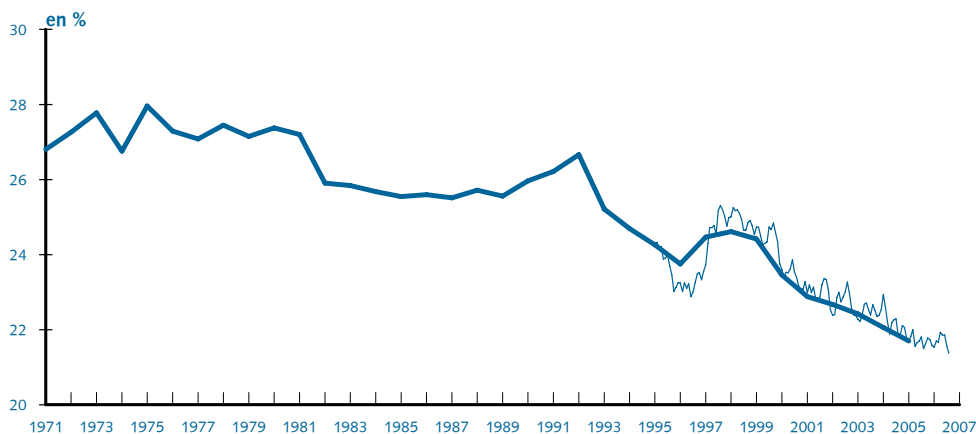
Rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes. Séries en valeur, toutes destinations d'exportations confondues



Sources douanières nationales
Rétropolation Coe-Rexecode sur les échanges de l'Allemagne de l'Ouest avant 1991

© Coe-Rexecode

Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro hors exportations allemandes. Séries en valeur, toutes destinations confondues



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

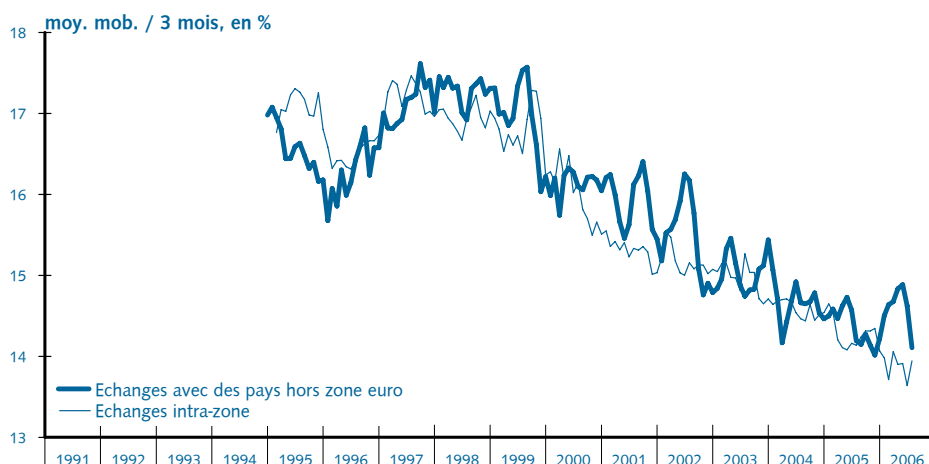
La dégradation marquée des performances françaises à l'exportation s'explique par la combinaison d'un recul par rapport aux exportations allemandes mais également par rapport aux exportations des pays membres de la zone euro autres que l'Allemagne. Entre 1999 et 2005, les exportations françaises de marchandises en valeur ont progressé moins vite que celles de tous les pays de la zone euro pris isolément, à la seule exception du Portugal. Au cours de la période allant de 1992 à 1998, le recul des exportations françaises par rapport aux exportations des pays membres de la zone euro hors Allemagne (en relation notamment avec les derniers ajustements monétaires intervenues en 1992 sur la lire italienne et la peseta espagnole) avait été compensé par la progression du poids des exportations françaises par rapport aux exportations allemandes. Cela n'a plus été le cas à partir de 1999, le poids des exportations françaises reculant par rapport à la quasi-intégralité des pays de la zone euro pris individuellement. Rappelons en outre que l'économie allemande avait connu, au cours de la première moitié des années 1990, d'importantes pertes de compétitivité à la suite de la réunification et de l'augmentation du coût du travail qui l'avait suivi. Depuis 1995, l'Allemagne est en revanche entrée dans un processus de restauration de sa compétitivité via une modération salariale.

Compte tenu du poids relatif des exportations de l'Allemagne et des pays européens hors Allemagne dans les exportations de la zone euro, il apparaît qu'un peu moins de la moitié du recul du poids des exportations françaises dans les exportations de la zone euro observé depuis 1999 s'explique par le recul du poids des exportations françaises par rapport aux exportations allemandes. Un peu plus de la moitié du recul par rapport à la zone euro s'explique par les moindres performances françaises à l'exportation par rapport aux pays membres de la zone euro autres que l'Allemagne.

Au cours de la période récente, le recul des exportations françaises s'effectue quels que soient les marchés considérés. La part des exportations françaises dans les exportations européennes recule à la fois en ce qui concerne les échanges avec les pays extérieurs à la zone euro comme pour les échanges internationaux internes à la zone euro.

Le constat est similaire si l'on restreint l'analyse au seul champ des échanges de produits industriels manufacturiers (ceux-ci représentent plus des trois quarts des exportations françaises de marchandises). Le graphique suivant n'a pu être mis à jour que jusqu'au mois de mai dernier pour ce qui concerne les exportations industrielles. Il est probable qu'à l'instar du recul observé pour l'ensemble des échanges de marchandises, un nouveau recul se soit opéré depuis le printemps.

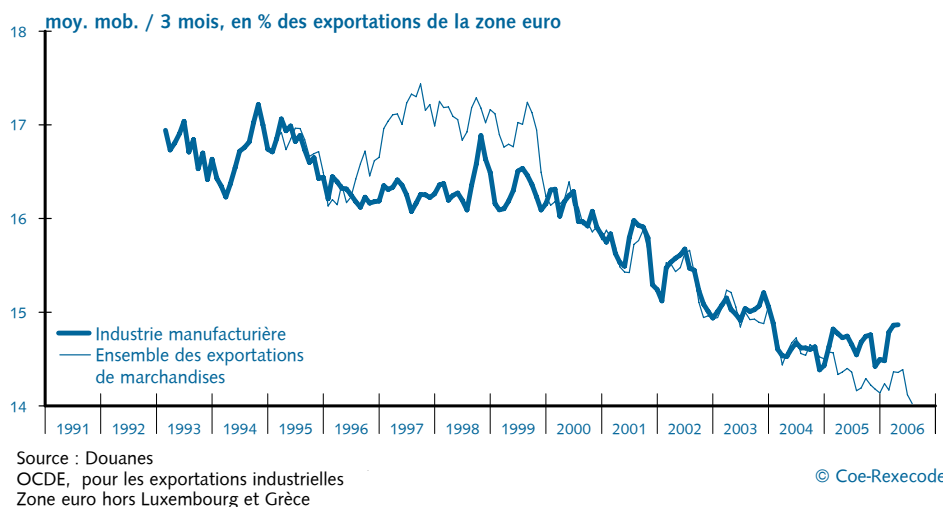
Exportations françaises de marchandises / exportations de la zone euro



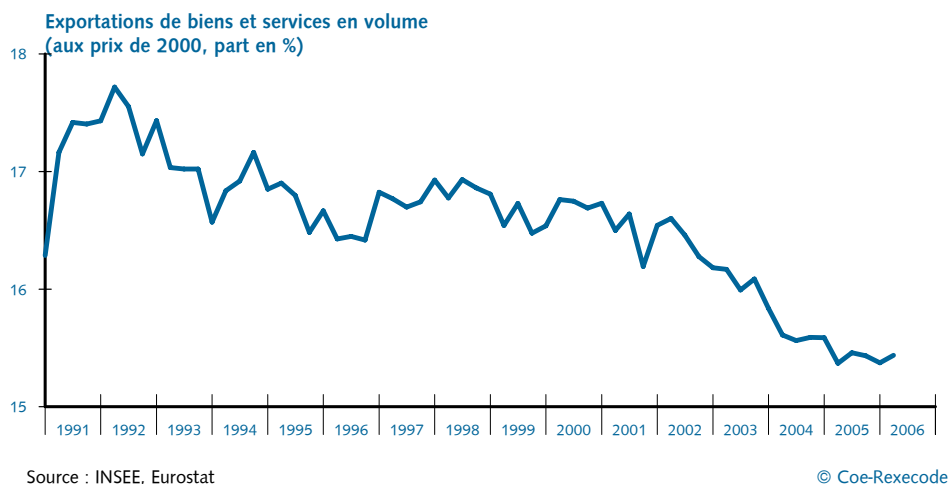
Sources : Douanes françaises et Eurostat

© Coe-Rexecode

Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro



Part des exportations françaises de biens et services dans les exportations de biens et services de la zone euro en volume



Si l'on raisonne sur les volumes en se fondant sur les données de comptabilité nationale, dont la couverture excède les seuls échanges de biens, le décrochage s'opère un peu plus tardivement, à partir de 2001. Tout se passe comme si la France était dans un premier temps parvenue à maintenir ses positions en volume au prix d'une érosion relative de ses prix à l'exportation.

Sur la période récente, la part des exportations françaises en volume semble s'être stabilisée à un niveau bas. Il est toutefois probable que le recul des parts de marché ait repris au cours du troisième trimestre comme le suggère le nouveau tassement de la part des exportations françaises exprimées en valeur.

Un recul identique en ce qui concerne les échanges internationaux de services

Les indicateurs relatifs aux échanges de services qui peuvent être construits à partir des données issues de la balance des paiements courants ne sont pas plus favorables. Les exportations de services recensent notamment les recettes d'activité liées au tourisme, les échanges de services de transport entre la France et l'étranger comme les échanges de services de communication, d'information, les échanges de services informatiques comme financiers ou d'assurance. Ils comprennent également les recettes liées aux droits d'exploitation de licences et brevets.

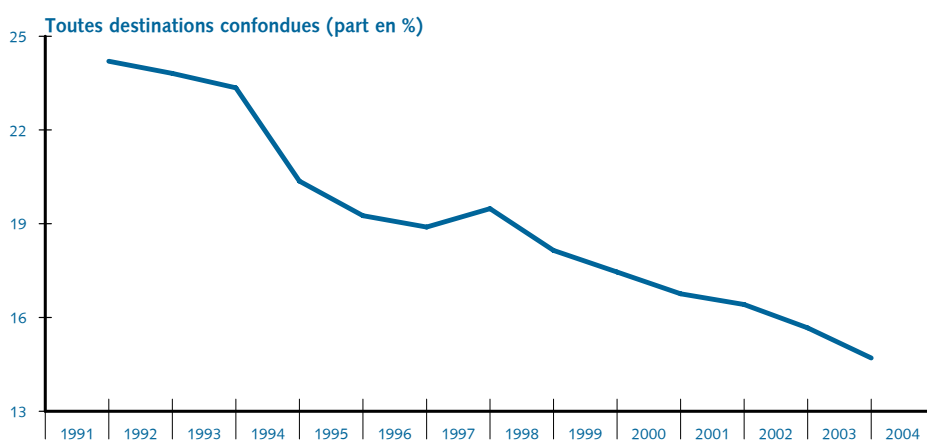
Le poids des exportations françaises de services dans les exportations des pays de la zone euro présente en effet une tendance nettement baissière depuis le début des années 1990. Après une brève stabilisation entre 1996 et 1998, l'écart se creuse à nouveau sur la période récente. Par rapport à l'Allemagne, le différentiel est également en défaveur de la France.

L'excédent dégagé par le solde de la balance française des échanges de services tend ainsi à se réduire depuis plusieurs années. Les importations de services ont progressé d'environ 20 % depuis 2002, alors qu'entre 2002 et le début de l'année 2006, les exportations de services effectuées depuis la France (que l'on tienne compte ou non

des recettes liées aux voyages) n'ont pas progressé.

D'un montant équivalent à 1,5 % du PIB en 2000, l'excédent dégagé par les échanges de services est ainsi retombé à 0,5 % du PIB en 2005. Il a été quasiment nul (2,1 milliards d'euros soit 0,1 % du PIB) au cours des huit premiers mois de l'année en cours. Parmi les activités de services, le principal excédent continue de provenir des échanges de services liés au tourisme. Cet excédent se réduit toutefois tendanciellement depuis plusieurs années. A l'inverse, le solde des échanges de services liés aux entreprises et de services financiers est devenu récemment négatif, alors que les soldes positifs dégagés par les échanges de services de construction ou d'information se sont fortement réduits. Les exportations de services mesurées par les statistiques de balance des paiements diffusées par Eurostat sont ressorties à un montant de 89 milliards d'euros en 2004, soit un montant équivalent à 5,4 % du PIB en valeur. Ce montant est à comparer avec des exportations de marchandises qui se sont montées à 340 milliards d'euros à la même date. Environ 22 % des exportations de services consistent en des échanges de services de transport et 37 % d'entre elles correspondent aux recettes des exportations de services de voyage (soit principalement les recettes touristiques associées aux séjours des étrangers en France).

Part des exportations françaises de services dans les exportations de services effectuées par les pays de la zone euro (en %)



Source : Eurostat, balance des paiements
Zone euro non consolidée

© Coe-Rexecode

Le point à retenir est le changement qui s'opère. L'idée d'une France forte et compétitive en matière de services reste vraie, mais elle l'est de moins en moins. Loin d'être un phénomène exclusivement industriel, le recul de la compétitivité à l'exportation du site français de production atteint également les activités de services.

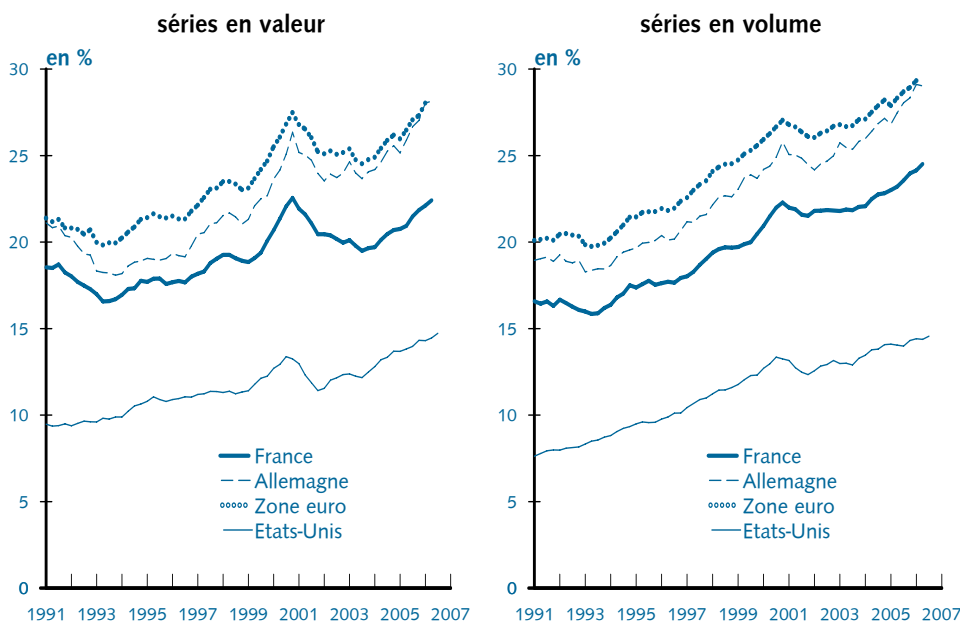
Une pénétration accrue du marché intérieur

Cette évolution défavorable sur les marchés extérieurs est difficilement attribuable à un recentrage sur les débouchés internes. La pénétration des importations sur le marché intérieur tend en effet à s'accroître de manière continue. Sur longue période, les importations françaises en volume ont ainsi progressé à un rythme trois fois plus rapide que le PIB. Ce phénomène s'inscrit cependant dans un environnement marqué par la suppression progressive des barrières à l'échange, notamment dans le cadre de la construction européenne, et par une tendance au morcellement et à la globalisation des processus de production. Des évolutions similaires sont au demeurant à l'œuvre dans tous les pays de vieille industrialisation. Dans le cas de la zone euro prise dans son ensemble,

l'écart moyen entre la croissance des importations et celle du PIB en volume est certes un peu moins important sur longue période que dans le cas de la France. Cela n'est toutefois plus vrai sur la période récente. Entre 1963 et 2005, l'élasticité des importations à la croissance du PIB a été de 3 en France et de 2,2 dans la zone euro. Entre 1999 et 2005, elle a été de 2,6 en France comme dans l'ensemble de la zone euro.

L'observation de l'évolution de l'élasticité des importations doit être complétée par celle du taux de pénétration des importations afin de lisser les aléas qui peuvent affecter la première. Le calcul du taux de pénétration des importations revient à mesurer la part des importations dans l'ensemble des ressources dont dispose une économie pour répondre à la demande qui lui est adressée. L'ensemble des ressources est équivalente à l'ensemble des emplois de biens et services au sein d'une économie : demande finale (consommation et investissement), demande extérieure (exportations) et demande de biens et services à fin de consommation intermédiaire.

Taux de pénétration des importations (Imports / (PIB + Imports))



Source : Comptabilités nationales

© Coe-Rexecode

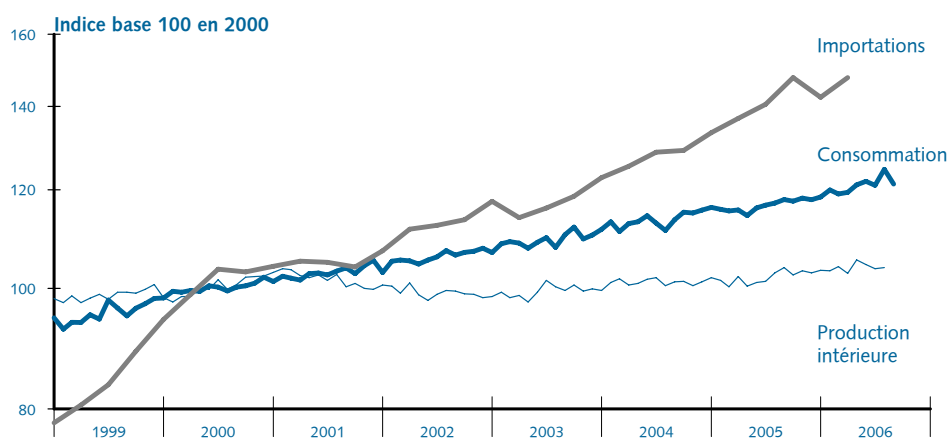
Le taux de pénétration a progressé fortement en France comme dans l'ensemble de la zone euro jusqu'en 2000, avant de se stabiliser quelque peu et de remonter à partir de 2004. La croissance du taux de pénétration ne semble toutefois pas avoir été particulièrement plus forte en France que dans les autres pays de la zone euro. Le taux de pénétration du marché intérieur allemand par les importations a même progressé plus vivement que cela n'a été le cas en France.

Cette observation menée à l'échelle de l'ensemble de l'économie masque toutefois des configurations sectorielles marquées. Ainsi le dynamisme de la consommation des ménages à l'œuvre de manière ininterrompue en France depuis 1997 échappe-t-il pour l'essentiel aux producteurs installés en France. La majeure partie, sinon l'intégralité de l'accroissement des dépenses de consommation a été satisfaite par une dérive rapide des importations. A titre d'illustration, depuis son point haut inscrit début 2001, l'indice de la production industrielle des biens de

consommation a progressé de seulement 1 % (6,5 % pour la valeur ajoutée en volume durant la même période) quand les dépenses de consommation des ménages en produits manufacturés avançaient de 20,5 % dans le même temps et les importations de biens de consommation (en volume) de 41,7 %.

Cette combinaison d'un recul des performances relatives à l'exportation couplée à une pénétration accrue du marché intérieur se traduit par une baisse du poids de la valeur ajoutée de l'industrie française dans la valeur ajoutée de l'industrie mondiale (OCDE + Taiwan + Chine) a connu une baisse significative que ce soit en volume ou en valeur. En volume, le recul est continu sur la période 1980-2005. En valeur, l'évolution est plus discontinue. Après une baisse marquée entre 1980 et 1985, le poids de la valeur ajoutée de l'industrie française dans celle de l'industrie mondiale se stabilise jusqu'en 1993. Il renoue ensuite avec une tendance baissière qui s'est accentuée à partir de 2000.

France : consommation des ménages, production industrielle et importations de biens de consommation (séries en volume)



Source : INSEE

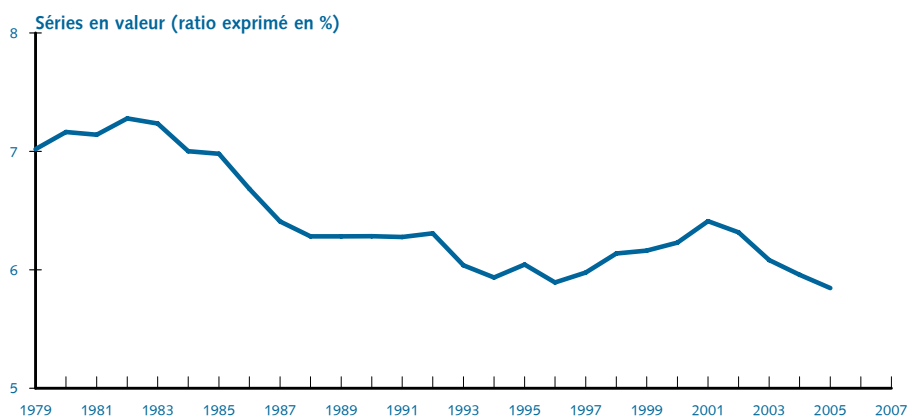
© Coe-Rexecode

Compte tenu de l'échantillon ainsi constitué, il n'est pas surprenant que la place de l'industrie française recule vis-à-vis du poids croissant occupé par les nouveaux acteurs que sont les économies émergentes (Pays d'Europe de l'est membres de l'OCDE + Corée + Mexique + Chine). Ce qui l'est plus est que le poids de l'industrie française recule relativement à celui des économies aux caractéristiques comparables. Un indicateur indispensable consiste alors à rapprocher la richesse créée par l'industrie installée en France à celle créée dans les économies développées. Le constat est à nouveau défavorable à la France. Entre 1980 et 2005, le poids de la valeur ajoutée industrielle française dans la valeur ajoutée industrielle des pays développés (Union européenne à 15, Etats-Unis, Japon) a reculé de 7,2 à 5,8 %. Ce recul n'est toutefois pas monotone, il est entrecoupé d'irrégularités expliquées notamment par des

dynamiques sectorielles spécifiques au cours des différentes périodes.

Le recul du poids relatif de la valeur ajoutée industrielle française par rapport à celle de l'Allemagne, comme de la zone euro, apparaît toutefois moins marqué que ce n'est le cas pour le rapport entre les exportations françaises de marchandises de la France et celles de l'Allemagne ou de la zone euro. Ainsi entre 1999 et 2005, le ratio des exportations françaises de marchandises par rapport à celles effectuées depuis l'Allemagne a reculé de 56,2 % à 45,6 % (et même 44,7 % au cours des huit premiers mois de l'année en cours). En revanche, durant le même intervalle, le rapport de la valeur ajoutée dans l'industrie française exprimée à prix courants sur la valeur ajoutée industrielle allemande n'a reculé « que » de 48,9 % à 45,1 % selon des estimations fournies par Eurostat.

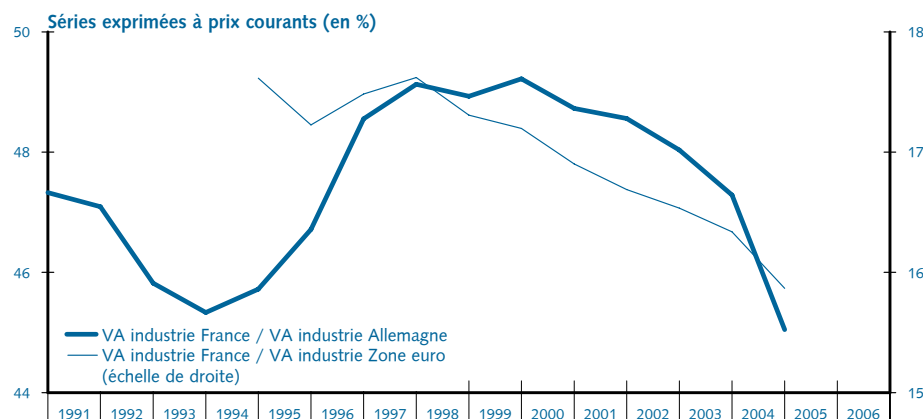
Poids de la valeur ajoutée de l'industrie française rapportée à celle des l'industrie de la triade (UE15, Japon, US)



Sources : de 1979 à 2003, Groningen Growth and Development Centre, de 2004 à 2005 estimation à partir de l'Oxford Economic Forecasting

© Coe-Rexecode

Ratio entre les valeurs ajoutées dans l'industrie française, de la zone euro et de l'Allemagne



Sources : Eurostat

© Coe-Rexecode

Au-delà d'inévitables difficultés de mesure qui demeurent lorsque sont comparés à l'échelle internationale des montants de valeur ajoutée, il est probable qu'une part de l'écart entre les évolutions de ces deux ratios soit associée à la progression plus rapide du taux de pénétration des importations en Allemagne que cela n'est le cas en France. Un recours accru à l'*outsourcing* de la part des exportateurs allemands se traduirait par une progression de la valeur ajoutée sur le territoire relativement faible sans obérer la progression des exportations. Le recours plus intensif à cette stratégie en Allemagne relativement à la France aurait ainsi permis de réduire les coûts de production dans l'industrie allemande en jouant sur les coûts des consommations intermédiaires et donc de gagner des parts de marché à l'exportation. Une note du Centre d'Analyse Stratégique souligne ainsi qu'entre 2001 et 2005, le prix des consommations intermédiaires dans l'industrie a progressé au rythme annuel moyen de 0,6 % en Allemagne quand il progressait de 1,3 % en France.

Toutefois, le signe de l'effet net du recours accru à l'*outsourcing* sur l'économie allemande reste ambigu. Si le recours accru aux consommations intermédiaires importées soutient la production, il contraint en revanche la progression la valeur ajoutée par unité produite et bride la richesse produite sur le territoire¹. Du fait de l'importation accrue de ses consommations intermédiaires, la valeur ajoutée créée en Allemagne croît beaucoup moins vite que ne progressent les exportations allemandes. On peut retrouver dans cet élément une explication à l'absence de divergence marquante entre la France et l'Allemagne quant au critère de la richesse par habitant en dépit de performances françaises à l'exportation notoirement inférieures à celle de l'Allemagne. En outre, la faible progression de la demande interne sur le territoire allemand crée une incitation forte à trouver dans les débouchés extérieurs un dynamisme qui fait défaut sur le plan interne. Au regard de l'acception du terme compétitivité que nous privilégions (voir supra), la sur-performance des exportations allemandes n'est donc pas

nécessairement le signe d'une sur-compétitivité de son économie, du moins jusqu'à une période récente, le pari allemand consistant à faire l'hypothèse que c'est l'amélioration de la compétitivité extérieure qui permettra à terme le redressement du niveau de vie dans le territoire.

Compétitivité et attractivité du territoire France

L'attractivité d'un territoire comporte plusieurs dimensions : des dimensions d'image, car les décisions d'implantation sont des décisions humaines, mais surtout des dimensions économiques et financières réelles. Les considérations de coût jouent bien sûr un rôle important, mais au même titre que les données relatives à l'environnement économique, social, fiscal, et plus généralement à tout ce qui touche à l'environnement des affaires.

Son niveau de vie, sa géographie, son histoire et sa culture font de la France un pays attractif. Aucune grande entreprise mondiale ne peut être absente du marché français. Mais si on constate une insertion plus poussée de la France dans la répartition des investissements mondiaux, on observe aussi une certaine dérive dans l'évolution des flux de capitaux au détriment du territoire français. Lorsqu'on cherche les raisons possibles de cette dérive notamment en interrogeant les investisseurs, les conditions réglementaires et fiscales sont très souvent mises en avant. Plusieurs indicateurs convergents suggèrent ainsi le besoin d'un réexamen en profondeur de notre environnement institutionnel, social et fiscal pour renforcer l'attractivité de notre territoire. La question est peut-être moins le niveau global des prélèvements obligatoires que leurs structures et certaines anomalies, en particulier les taux marginaux qui déterminent les décisions nouvelles.

Parmi les pays développés, la France reste incontestablement un pays attractif. Au cours de la période allant de 1997 à 2005, la France s'est classée à la cinquième position en termes de montants d'investissements étrangers investis dans le pays. Si l'on mesure l'attractivité d'un pays par les entrées d'investissements directs, la France semble donc dans une position relativement favorable. Le montant des investissements réalisés sur le territoire français a vivement rebondi en 2005 (63,5 milliards de dollars) en comparaison

¹ P. Artus et L. Fontagné : *Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du CAE, 2006, à paraître.

du montant annuel moyen observé lors des trois années précédentes (41 milliards de dollars par an d'entrées d'IDE). Les entrées d'IDE sur le territoire français excèdent largement celles qui s'observent dans les autres économies européennes de taille comparable (25 milliards de dollars par an en Allemagne entre 2002 et 2005, 16,8 milliards en Italie et 28,2 milliards en Espagne).

Toutefois, la proportion des investissements directs étrangers en France en constitution ou renforcement de fonds propres des entreprises installées en France n'a cessé de reculer au cours des dernières années. En 2004, les entrées d'investissements directs étrangers en capital social en France ont été inférieures à 5 milliards d'euros, soit le plus faible montant observé depuis 1997. Elles se sont quelque peu redressées en 2005 et au cours de la première partie de l'année 2006 en ressortant aux environs de 15 milliards d'euros l'an. Cependant, leur part dans le total des investissements directs étrangers entrants n'a été que de 26 % au cours de la période allant de 2004 à 2006 quand cette proportion était de 52 % en moyenne entre 1997 et 2003.

Qui plus est, la reprise des entrées d'IDE en capital social sur le territoire français observée depuis 2005 tient plus à la reprise des fusions et acquisitions et à la progression des investissements dans l'immobilier qu'à une accélération des investissements dits « greenfields » qui sont créateurs de nouvelles capacités de production sur le territoire. Les entrées de capital social hors fusions-acquisitions et investissements immobiliers sont ressorties à

moins de 3 milliards d'euros l'an en 2005 contre 4 milliards en 2004, soit une proportion équivalente à seulement 2 % des dépenses d'investissement productif réalisées au cours de chacune de ces deux dernières années. Entre 2000 et 2002, cette dernière proportion avait été en moyenne de près de 6 % de l'investissement réalisé par les sociétés non financières. L'essentiel des entrées d'IDE consistent en mouvements de prêts transfrontières entre sociétés affiliées.

Il apparaît également une certaine dérive dans l'évolution des flux de capitaux au détriment du territoire français. Si la France est le cinquième pays en termes de destination des investissements directs étrangers, elle est également le troisième pays investisseur à l'étranger. Pendant de nombreuses années les entrées et les sorties d'investissements directs sont demeurées faibles. A partir de 1998, les investissements français à l'étranger ont commencé à s'accroître sensiblement, tandis que les investissements étrangers en France augmentaient aussi sensiblement, mais dans des proportions moindres. Au total, le flux net des investissements directs à l'étranger (IDE) des entreprises françaises, qui était inférieur à 1 % du PIB jusqu'en 1997, a augmenté jusqu'à 5,5 % du PIB en 1999 et à plus de 10 % en 2000. Il est redescendu ensuite jusqu'à 0,6 % du PIB en 2003, avant de remonter à hauteur de 2,5 % du PIB en 2005. Les ordres de grandeur précédents peuvent être rapprochés de l'investissement productif des entreprises, qui a représenté un peu plus de 10 % du produit intérieur brut en valeur en moyenne au cours des années 1990.

France : Investissements directs étrangers et à l'étranger

en milliards d'euros l'an

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Sorties d'IDE dont :	-119.1	-192.6	-97.0	-53.6	-47.1	-45.9	-93.0	-64.7
IDE en capital social dont :	-82.4	-151.1	-60.9	-41.4	-11.8	-25.9	-29.2	-29.8
<i>Investissements immobiliers</i>	-0.3	-0.7	-1.6	-1.3	-1	-1.3	-2.2	
<i>Fusions-acquisitions</i>	-58.2	-116	-41.2	-14.8	-5.3	-6.4	-25.5	
<i>hors F&A et immobiliers</i>	-23.9	-34.4	-18.1	-25.3	-5.5	-18.2	-1.5	
Entrées d'IDE dont : (a)	43.7	46.9	56.4	52.1	37.7	25.3	51.1	52.8
IDE en capital social dont :	18.2	29.9	23.1	36.0	15.1	4.2	15.3	14.5
<i>Investissements immobiliers</i>	1.8	2.3	3.1	6.9	9.1	5.9	6.6	
<i>Fusions-acquisitions</i>	12.6	18.8	13.3	19.1	5.1	-5.7	5.7	
<i>hors F&A et immobiliers (b)</i>	3.8	8.8	6.7	10.0	0.9	4.0	3.0	
b/a, en %	8.7	18.7	11.9	19.2	2.4	15.8	5.9	

Source : Banque de France

hors F&A et immobiliers = création de filiale ou extension de capacités de filiales existantes

* Huit premiers mois de 2006

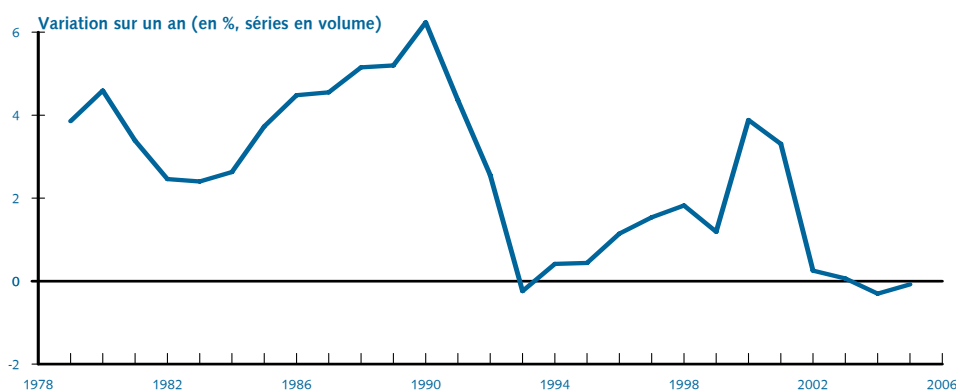
Les investissements français à l'étranger sont principalement à destination des pays de l'Union européenne (près de 60 % de l'ensemble des IDE), et en particulier de l'Allemagne (28 %), de la Belgique et du Luxembourg (17 %) et du Royaume-Uni (6 %). En dehors de l'Union européenne, le principal pays développé destinataire est les Etats-Unis, avec (comme l'Allemagne) 28 % des IDE qui lui sont destinés. Les investissements français dans les pays émergents sont donc relativement faibles par rapport à ceux vers les pays développés. Un tel constat peut suggérer que le mouvement de délocalisation des entreprises françaises dans les pays à bas salaires reste d'une ampleur limitée. Cependant, d'autres modes d'implantation dans ces pays sont possibles et souvent prédominants (sous-traitance internationale..).

La mesure des investissements directs à l'étranger reste toutefois très insuffisante pour offrir une vue globale de l'attractivité du territoire France. Elles ne permettent notamment pas de repérer les évolutions des choix de localisation

que peuvent effectuer les entreprises multinationales. Celles-ci pouvant par exemple choisir de ne pas développer une unité locale et d'investir de manière privilégiée dans une autre localisation. L'examen des mouvements d'IDE doit alors être replacé dans un contexte plus large de dynamiques comparées de l'investissement productif.

Si l'on restreint la comparaison aux pays d'ancienne industrialisation, la progression de l'investissement productif du secteur privé en volume en France a été supérieure à celle observée au sein de l'ensemble de la zone euro au cours des dernières années (1 % par an en moyenne en France entre 2001 et 2005 contre une stagnation dans le cas de l'ensemble de la zone euro). Cette progression de l'investissement productif reste toutefois, pour l'Europe comme pour la France, très en retard par rapport au dynamisme de l'investissement aux Etats-Unis, dans les pays d'industrialisation plus récente comme la Chine ou la plupart des économies asiatiques, et même depuis peu, au Japon.

**France : Stock de capital net détenu
par les entreprises du secteur de l'industrie manufacturière**



Champ de l'industrie : Ensemble de l'industrie hors énergie et IAA
Source : INSEE, Comptes nationaux annuels en base 2000
Calculs Coe-Rexecode

© Coe-Rexecode

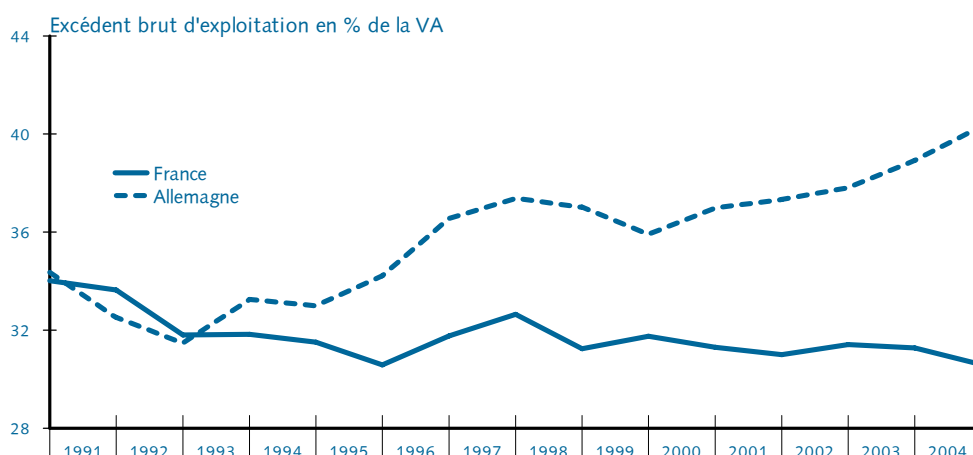
En outre, la reprise de l'investissement qui s'observe en France depuis le début de l'année en cours demeure timide au regard de la vigueur qu'elle semble afficher en Europe. Cette observation est particulièrement remarquable dans le seul secteur industriel qui est concerné au premier chef par les questions liées à la compétitivité des territoires. Nous ne disposons pas d'information précise quant aux montants d'investissement réalisés dans les secteurs d'activité. Nous pouvons toutefois estimer la dérive sur plusieurs années des dépenses d'investissement réalisées dans les grands pays de la zone euro à partir d'une exploitation d'une enquête sur les investissements dans l'industrie coordonnée par la Commission européenne. Si l'on retient une base 100 pour l'exercice 2000, il apparaît que, compte tenu d'une anticipation de progression de l'investissement dans l'industrie à hauteur de 4 % en France pour l'exercice 2006, alors l'indice de l'investissement dans l'industrie en valeur se situerait cette année à 85 en France. L'essentiel de ce recul s'est opéré entre 2002 et 2005. Dans le cas de l'ensemble de la zone euro, cet indice du niveau de l'investissement industriel en valeur se situerait à 93 en 2006 et à 97 dans le seul cas de l'Allemagne. Les industriels de l'ensemble des pays de la zone euro anticipent une progression de

l'investissement en valeur de 9 % pour 2006, les seuls industriels allemands anticipent une progression de 13 % pour ce même exercice quand les industriels français interrogés en octobre dernier n'en attendent plus que 2 %.

La faiblesse de l'investissement dans l'industrie qui s'opère depuis le début de la décennie 2000 aboutit à ce que la progression du stock de capital net détenu par les sociétés non financières du secteur industriel manufacturier ne progresse plus depuis 2002. Il tend même à se contracter. Le risque de contraction de la base industrielle se matérialise. Il risque de se prolonger s'il n'est pas mis un terme rapide à une dégradation de la compétitivité qui pèse fortement sur les résultats des entreprises.

L'affaiblissement relatif de l'investissement industriel en France par rapport à la reprise qui s'observe notamment en Allemagne peut être mise en parallèle avec la divergence d'évolution des résultats des entreprises. Entre 2000 et 2005, les marges de l'ensemble des entreprises installées sur le territoire français se sont érodées quand, à la faveur du rétablissement spectaculaire de la compétitivité allemande, celles des entreprises installées outre-Rhin se sont fortement redressées.

Taux de marge des sociétés non financières et des sociétés financières



Source : Commission européenne

© Coe-Rexecode

2. Éléments d'explication du recul des performances à l'exportation

Le constat d'un affaiblissement persistant et conséquent de la compétitivité extérieure du site français de production fait désormais l'objet d'un relatif consensus. Elle était du reste clairement perçue depuis longtemps par les industriels. Interrogés dans le cadre de l'enquête trimestrielle de conjoncture par l'INSEE, ces derniers ont fait état dès la fin de l'année 2000 d'une dégradation sensible de leur position compétitive et ce sur quelque marché que ce soit (qu'il s'agisse du marché national, européen ou extra-européen).

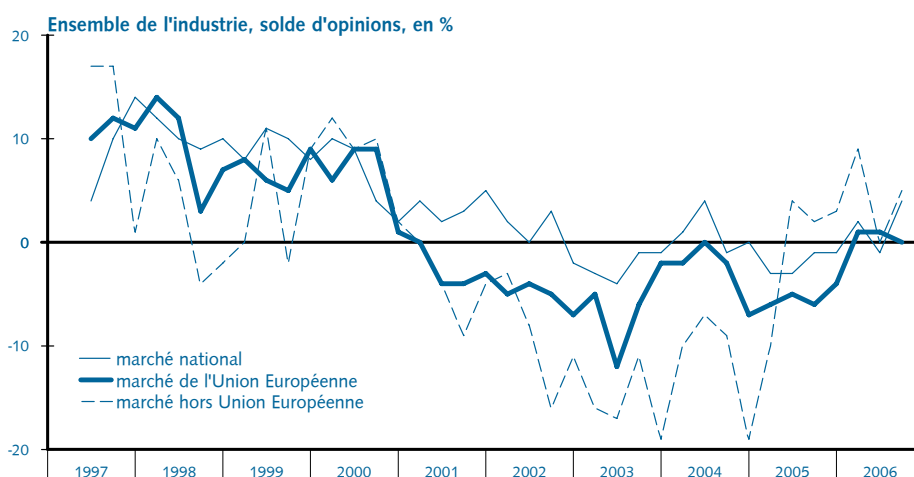
De même, l'amélioration de ces soldes des opinions des industriels au cours de l'exercice 2005 a correspondu à une stabilisation, qui n'est malheureusement restée que temporaire, des parts de marché des exportations effectuées depuis la France. Le redressement des opinions des industriels quant à leur position compétitive observée depuis 2005 est probablement expliqué principalement par l'évolution récente de l'euro. La valeur de la monnaie commune contre le dollar

s'est affaiblie entre la fin de l'année 2004 et la fin de l'année 2005 sans, pour autant, que les problèmes de fond qui ont bridé les performances à l'exportation de la France depuis 1999 n'aient été résolus. La réappréciation de l'euro depuis la fin de l'année 2005 (l'euro cotait 1,19 dollar en décembre 2005, il est remonté à 1,26 dollar en moyenne en octobre 2006) risque ainsi d'amplifier à nouveau les handicaps de compétitivité rencontrés par les exportateurs français.

Ce constat de plus en plus partagé d'une tendance lourde à l'érosion des parts de marché a donné lieu à la parution d'une kyrielle de rapports qui visent tout autant à en identifier les raisons qu'à tracer des pistes de politique économique à même d'inverser cette situation préoccupante.

Pourtant, à la lecture de la plupart des rapports, s'il apparaît que le diagnostic d'une dégradation de la compétitivité extérieure fait de moins en moins débat, en revanche une incertitude forte demeure quant à l'identification des causes de cette dégradation.

Opinions des industriels sur la position compétitive



Source : INSEE, enquête trimestrielle dans l'industrie

© Coe-Rexecode

De manière lapidaire, les éléments qui peuvent expliquer le recul relatif des performances françaises à l'exportation sont de trois types :

- les premiers renvoient à des éléments structurels sur lesquels des décisions en matière de politique économique n'ont que peu de prise à court-moyen terme mais qui peuvent exercer une influence décisive sur le dynamisme relatif des exportations à court terme. Il s'agit en particulier de l'impact de la spécialisation géographique comme sectorielle des exportations françaises. Il s'agit également d'éléments liés à l'environnement macro-économique tels que le dynamisme de l'activité dans les pays partenaires.

- Les seconds renvoient aux déterminants plus classiques de la compétitivité mesurée par l'évolution des parts de marché. Il s'agit principalement en l'évolution relative des coûts de production, en particulier salariaux, et des prix à l'exportation. Peuvent également être rangés dans cet ensemble les éléments qui fondent l'aspect hors-prix de la compétitivité tels que la perception du rapport qualité / prix des produits exportés ou l'évaluation du positionnement en matière de gamme de produits comme en matière de contenu technologique des produits exportés.

- Un troisième ensemble d'éléments consistent en un ensemble de dimensions structurelles sur lesquelles des décisions de politique économique peuvent exercer une influence décisive mais dont l'impact sur les évolutions à court-moyen terme de la compétitivité apparaît difficile à établir. Nous pensons en particulier à l'influence exercée par les tailles des entreprises sur les performances à l'exportation et à l'ensemble des contraintes pouvant peser sur l'offre.

Si l'on se reporte aux déterminants traditionnels de l'évolution des parts de marché, l'orientation géographique comme sectorielle des exportations françaises ne paraît pas jouer de rôle déterminant. Les structures, qu'elles soient géographique ou sectorielle, des exportations françaises ne divergent pas assez de celles de ses concurrents européens pour épuiser les explications au recul des parts de marché. Entre 1998 et 2003, 9 % seulement de l'écart de croissance entre les exportations allemandes et françaises proviennent de l'effet de structure sectorielle. Pour sa part, l'effet de structure

géographique expliquerait 6 % de l'écart de croissance entre les exportations allemandes et françaises (selon des estimations fournies dans le rapport du CAE rédigé par P. Artus et L. Fontagné).

Nous avons reporté en annexe à ce rapport nos propres estimations de l'impact associé aux structures géographique et sectorielle des exportations françaises sur leur moindre performance relativement à celle des autres économies européennes. Nous reprenons à notre compte la conclusion précédente quant au rôle mineur joué par les structures de spécialisation des exportations dans l'explication des moindres performances françaises à l'exportation. Ainsi que nous le soulignons d'ailleurs dans le travail figurant en annexes, la perte de part de marché de la France, relativement à l'Allemagne en particulier, s'opère au niveau de la plupart des produits élémentaires comme sur la plupart des marchés à l'exportation.

Selon le même rapport du CAE : *« les évolutions de la compétitivité-coût ne permettent pas de rendre compte des écarts de performances à l'exportation entre la France et l'Allemagne. Certes lorsque l'on examine l'évolution sur la dernière décennie du taux de change effectif réel déflaté par les coûts salariaux unitaires dans l'ensemble de l'économie, on constate une amélioration de la compétitivité de l'Allemagne par rapport à la France : le coût salarial unitaire d'ensemble ayant crû de près de 15 points de plus en France. Toutefois, dans l'industrie manufacturière, les coûts salariaux unitaires, de la productivité, ou des salaires par tête, sont très voisines depuis dix ans en Allemagne et en France ».*

Nous reviendrons dans la troisième partie de ce rapport sur l'impact exercé par les dérivées relatives des coûts salariaux notamment entre la France et l'Allemagne au cours de la période récente. Nous serons amenés à atténuer fortement cette dernière conclusion d'autant que les nouvelles évaluations de la dérive des coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière montrent que ces derniers ont progressé sensiblement plus vite en France que cela n'a été le cas en Allemagne depuis 2002. Il en va de même en ce qui concerne les coûts salariaux horaires, que ce soit dans l'ensemble de

l'économie ou dans la seule industrie, ceux-ci progressant plus vivement en France qu'en Allemagne de manière ininterrompue depuis 1996. Leur progression, comme celle des coûts salariaux par unité produite reste toutefois moins vive que celle qui s'observe en Italie et en Espagne, deux pays par rapport auxquels le poids relatif des exportations françaises a reculé depuis 1999.

Laissant peu de place aux déterminants traditionnels de la compétitivité en tant qu'explication de la dégradation des performances à l'exportation effectuées depuis la France, l'analyse conduite dans le rapport du CAE revient à faire du problème des moindres performances à l'exportation un problème avant tout micro-économique. Il relèverait ainsi d'un certain nombre d'évolutions structurelles observables non pas au niveau macro-économique, mais à un niveau beaucoup plus fin qui est celui des produits et des entreprises.

Cette observation s'appuie notamment sur plusieurs travaux économétriques réalisés notamment à l'INSEE ou la DGTPE desquels il ressort une importante part inexpliquée à l'écart de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne une fois extraites les explications liées à la demande adressée et à la compétitivité-prix². Les difficultés liées à une mesure peut-être imparfaite des variables en jeu ne doivent cependant pas être minorées. Ainsi l'évolution des prix à l'exportation de la France par rapport à ceux de l'ensemble de la zone euro est marquée par une amélioration régulière de la compétitivité-prix des exportations françaises sur plus de vingt ans. Les prix à l'exportation depuis la France ont, de manière quasi-continue, évolué moins rapidement que ceux de l'ensemble des pays de la zone euro. Il est probable qu'en dépit des efforts d'harmonisation des systèmes statistiques à l'échelle européenne un traitement différencié des effets de qualité des produits conduise à minorer l'évolution des prix dans certains pays dont la France par rapport à d'autres dans lesquels cette mesure resterait frustrée.

Le positionnement de gamme et en technologie des exportations françaises ne diffère qu'à la marge de celui des exportations allemandes

Au-delà de la compétitivité-prix, sur laquelle nous reviendrons ultérieurement, l'évolution des parts de marché résulte également d'une compétitivité de nature plus « structurelle » : la compétitivité hors prix. Ainsi, on dira qu'un pays est compétitif sur les aspects hors prix s'il est capable d'imposer ses produits indépendamment de leur prix.

S'il reste délicat de quantifier précisément l'impact des éléments hors-prix de la compétitivité (image des produits, notoriété, design, contenu en innovation...) sur l'évolution des performances à l'exportation des pays, les nouvelles théories de la croissance et du commerce international leur reconnaissent un rôle clé dans l'évolution comparée de la compétitivité des nations. Elles soulignent notamment que toutes les spécialisations industrielles ne sont pas équivalentes du point de vue de la dynamique de croissance à long terme qu'elles sont susceptibles de générer. Le facteur déterminant n'est pas tant la bonne adaptation de la spécialisation industrielle à l'évolution de la structure de la demande mondiale que la nature des produits sur lesquels elle porte. Un positionnement sur des produits de haute technologie et sur des produits haut de gamme procure notamment des bénéfices d'autant plus durables qu'ils ont un caractère cumulatif. Le maintien d'une avance technologique et d'une stratégie efficace de différenciation des produits par la qualité, la notoriété ou le design sont d'autant plus importants pour les pays de vieille industrialisation qu'ils confèrent un pouvoir de marché et permettent d'échapper à la logique de la compétitivité par la baisse des coûts à un moment où la concurrence des pays émergents s'accroît.

² Voir notamment la note de conjoncture de l'INSEE de Juin 2005 : « Exportations : Allemagne 1 – France : 0 »

Le caractère discriminant des aspects hors prix des produits dans la compétition internationale a été mis en évidence depuis quelques années par de nombreux travaux (voir, par exemple, Crozet et Erkel-Rousse, 2004³). Pour les entreprises, la qualité, le contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le design d'un produit sont des aspects qui leur permettent de gagner des parts de marché. De même, d'autres critères hors prix telles que la notoriété de la marque ou la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux et brièveté des délais de livraison...) constituent des éléments déterminants dans la compétition internationale. Ces critères hors prix des produits évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont fonction de déterminants tels que l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement), l'organisation du travail et de la production ou la politique économique.

L'aptitude des exportateurs français à se positionner sur des produits haut de gamme et disposant d'une avance technologique a été remise en question, notamment en relation avec une dégradation rapide de l'excédent de la France sur le marché mondial (hors intra-UE) des produits de haute technologie observée de 1995 à 2002, dégradation toutefois interrompue en 2003. Cette piste paraît cependant peu fructueuse. Le positionnement moyen en termes de gamme et en technologie n'apparaît pas suffisamment divergent dans le cas de la France par rapport à l'Allemagne pour expliquer les écarts des performances de ces deux pays à l'exportation. Cette conclusion générale mérite toutefois d'être affinée.

A partir d'une exploitation de la base BACI développée par le CEPII, le rapport du CAE souligne en effet que la part des exportations de haut de gamme dans les exportations totales (hors intra-UE) est très proche de celle des exportations allemandes. En 2003, 52,4 % des exportations

françaises étaient considérées comme des exportations de haut de gamme⁴ contre 54 % dans le cas de l'Allemagne. Pour ces deux pays, la part des produits haut de gamme dans les exportations a eu tendance à reculer depuis un point haut atteint en 1995 (55,1 % des exportations françaises étaient alors considérées comme des exportations haut de gamme contre 56,3 % des exportations allemandes). Une convergence avec l'Italie s'est en revanche opérée, la part des exportations de haut de gamme dans les exportations italiennes étant ressortie à hauteur de 44,3 % en 2003 contre 36,5 % en 2005. En revanche, une fois inclus les échanges intra-européens, la part des produits de haut de gamme dans les exportations françaises tombe à 42,4 % en 2003 contre 48,9 % pour l'Allemagne et 38,3 % pour l'Italie.

Par ailleurs, en 2003 la France se classait encore au premier rang des pays européens pour ce qui est du poids des produits de haute technologie dans ses exportations. Toutefois, les deux tiers des avantages comparatifs français dans la haute technologie restent concentrés sur une seule filière, celle de l'industrie aéronautique et spatiale. Outre que l'industrie française de haute technologie se trouve de ce fait exposée à un retournement brutal de la conjoncture dans ce secteur, les effets de diffusion de la technologie sont sans doute plus modestes que si les avantages comparatifs des échanges de la France dans la haute technologie avaient été répartis dans d'autres secteurs plus largement utilisés en consommation intermédiaire ou en formation de capital fixe par d'autres branches. De ce point de vue, la spécialisation de l'Allemagne apparaît au contraire plus équilibrée. Des avantages comparatifs significatifs sont mis à jour sur cinq filières de haute technologie dont les produits sont davantage susceptibles d'être intégrés au processus productif des autres branches (appareil

³ Crozet M. et H. Erkel-Rousse (2004) : « *Trade performances, product quality perceptions and the estimation of trade price-elasticities* », *Review of International Economics*, Vol. 12 (1), pp. 108-129, February.

⁴ Le classement des produits par gamme de qualité se fait à partir de l'analyse des écarts des valeurs unitaires à l'exportation par rapport à une « norme » européenne ou mondiale. Le postulat est que, lorsque le prix d'un produit exporté par un pays s'écarte dans une certaine proportion de la moyenne du prix des produits similaires, on considère qu'il existe une différence de gamme entre ce produit et les autres. L'analyse doit se faire à un niveau très fin de la nomenclature pour éviter les biais d'agrégation sectorielle. Voir L. Fontagne et M. Freudenberg.

d'émission et de transmission, instruments de mesure et de contrôle, chimie de base, machines outils, produits agro chimiques).

Une image des produits français qui ne se dégrade pas de manière significative

L'importance des aspects hors prix des biens tend à être de plus en plus reconnue dans les échanges internationaux. Il apparaît d'ailleurs, au fil des enquêtes menées par le COE sur l'image des produits échangés internationalement, que les importateurs européens en sont de plus en plus conscients lors de l'acte d'achat. A titre d'illustration, en 2004, 87 % des importateurs européens accordaient de l'importance au design des biens de consommation alors qu'ils n'étaient que 81 % en 2000.

Facteur de différenciation des produits, la compétitivité hors prix, via notamment la notoriété des produits exportés prend une importance croissante dans le commerce international. Elle constitue un outil efficace pour les entreprises européennes face à l'arrivée massive de biens en provenance de pays à bas coûts de main-d'œuvre, possédant donc une forte compétitivité-prix. De plus, la compétitivité hors prix joue également un rôle d'amortisseur des chocs monétaires, en termes de parts de marché à l'exportation. C'est le cas notamment pour les entreprises européennes en période de surévaluation de l'euro vis-à-vis des principales monnaies, en particulier le dollar auquel sont arrimées la plupart des monnaies asiatiques.

Cette piste d'explication à la divergence des performances relatives de la France et de nos concurrents européens ne paraît toutefois guère plus fructueuse que les précédentes. Les aspects hors-prix de la compétitivité, qu'il s'agisse de la qualité, du contenu en innovation ou en technologie des produits exportés depuis la France ne paraissent pas s'être significativement dégradés depuis le début de la décennie notamment au regard des évolutions de ce même facteur en ce qui concerne les exportations venant d'outre-Rhin. C'est du moins ce qui ressort de l'enquête sur l'image des produits français menés par le COE.

L'enquête du COE sur la compétitivité hors prix

Afin de fournir une mesure de la compétitivité hors prix des exportations d'un panel de pays, le COE mène, depuis 1990, une enquête annuelle d'opinions auprès d'un échantillon de 480 importateurs de six pays européens (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Belgique et, depuis 1996, Espagne) sur l'image compétitive des produits importés de chacun des ces pays, en termes de prix et de critères hors prix. L'enquête porte alternativement sur les biens de consommation (années paires) et les biens intermédiaires et d'équipement (années impaires). Depuis 1998, l'enquête incorpore l'image des produits importés de l'Asie émergente. A partir de 2000, l'enquête a également été élargie aux biens en provenance des Etats-Unis et du Japon et, en 2002, aux biens en provenance des pays d'Europe centrale et orientale. Enfin, en 2004, pour tenir compte des récents changements sur la scène économique internationale, comme par exemple la fin de l'accord sur les textiles et les vêtements au 31 décembre 2004, l'image des biens chinois a remplacé celle des biens belges dans l'enquête. Leur image hors prix avait déjà été recueillie une première fois en 1998, mais uniquement sur certains secteurs.

Sur chacun des six marchés européens, les importateurs enquêtés jugent les produits des autres pays selon leur prix et leurs caractéristiques hors prix. Les critères hors prix considérés sont les suivants : la qualité, le contenu en innovation technologique, la notoriété, les délais de livraison, le service commercial, le service aux utilisateurs, le service après-vente et le rapport qualité-prix. Depuis 2000, l'enquête du COE incorpore également des items relatifs à l'ergonomie et au design des produits. S'agissant des biens de consommation, les produits considérés dans l'enquête sont regroupés en quatre secteurs : habillement et accessoires, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire. Enfin, les biens d'équipement sont différenciés entre les biens d'équipement mécanique et les biens d'équipement électrique et électronique.

Les importateurs évaluent si le produit, sous ces différents aspects, est mieux, aussi bien ou moins bien placé que l'ensemble des produits concurrents présents sur leur marché (y compris les produits nationaux). Pour chaque critère, des scores sont alors calculés, en supposant que ces notes résultent d'une variable latente distribuée selon une loi normale centrée et de même variance. On en déduit donc des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine, sur le critère prix et sur l'ensemble des critères hors prix. Par la suite, l'analyse des scores moyens est effectuée pour chacun des secteurs.

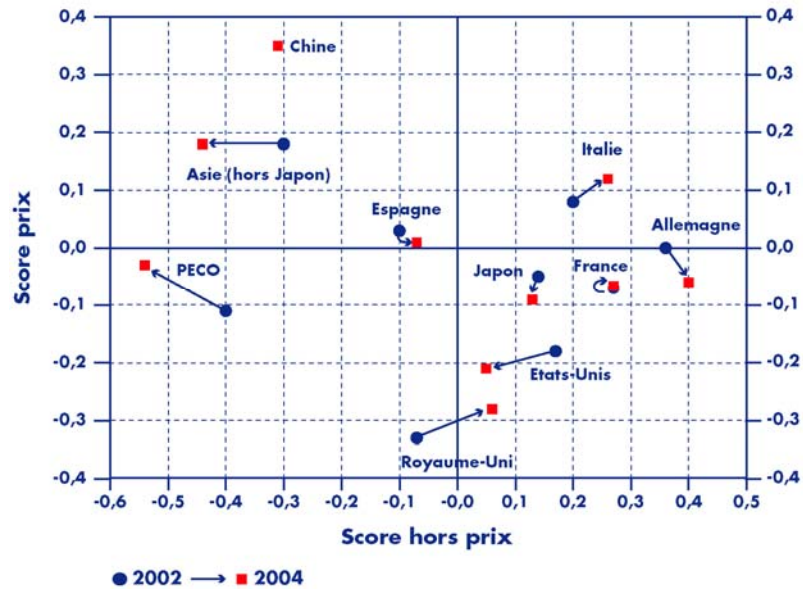
La compétitivité hors prix des biens français

D'une manière générale, ces enquêtes soulignent que les produits français possèdent une bonne compétitivité hors prix sur le marché européen, malgré un déficit récurrent en termes de contenu en innovation technologique. En particulier, les biens de consommation se caractérisent par une très bonne image pour les aspects hors prix dans leur ensemble, seuls les produits allemands restant mieux appréciés. En revanche, les biens intermédiaires et d'équipement recueillent de moins bonnes opinions, se situant derrière les biens allemands et japonais, mais, pour la première fois en 2005, devant les biens américains. Pour plus de détails sur les deux dernières enquêtes, on renvoie à Ferrara (2005⁵ et 2006⁶).

⁵ Ferrara L. (2005) : « La compétitivité hors prix des biens de consommation sur le marché européen en 2004 », *Document de Travail du COE*, No. 70, juin.

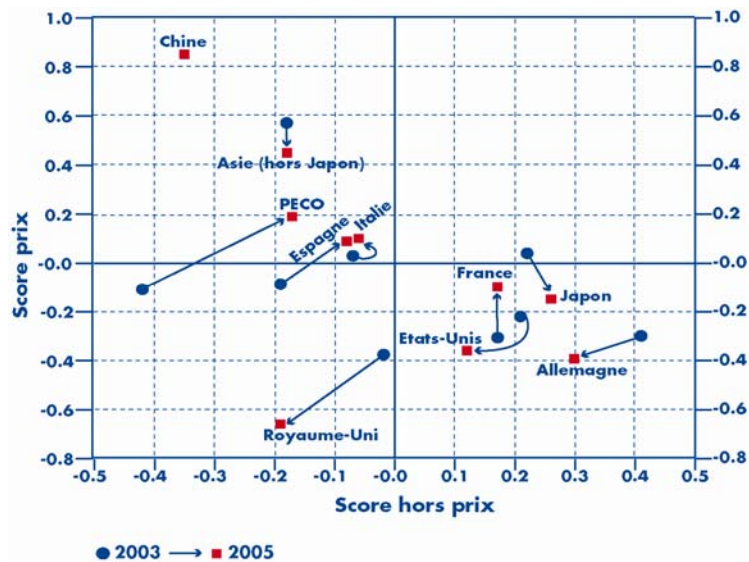
⁶ Ferrara L. (2006) : « La compétitivité hors prix des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen en 2005 », *Document de Travail du COE*, No. 73, juillet.

Positionnement relatif et évolution entre 2002 et 2004 de l'image prix et hors prix des biens de consommation



Source : COE, enquêtes Compétitivité Hors Prix 2004 et 2006

Positionnement relatif et évolution entre 2003 et 2005 de l'image prix et hors prix des biens intermédiaires et d'équipement



Source : COE, enquêtes Compétitivité Hors Prix 2003 et 2005

Parmi les différents aspects hors prix, les biens de consommation français possèdent une forte notoriété et sont toujours appréciés en ce qui concerne la qualité et le design, critère sur lequel les produits italiens restent une référence. En revanche, leur contenu en innovation technologique se trouve toujours en retrait, derrière celui des produits allemands, italiens et japonais. Plus inquiétant, ce critère est le seul sur lequel les biens français ont perdu en compétitivité par rapport aux biens allemands entre 1996 et 2004. Ce trait caractéristique récurrent des produits français, que l'on observe également sur les biens d'équipement, est à relier, du moins en partie, à un retard relatif en termes de dépenses de R&D privée, un des principaux déterminants du contenu en innovation technologique des produits.

S'agissant des réseaux de distribution (efficacité des services et brièveté des délais de distribution), les biens français se positionnent derrière les biens allemands, considérés comme la référence du marché sur ces aspects. Depuis le début des années 1990, les biens français ont, certes, progressivement comblé une partie de leur retard vis-à-vis des biens allemands sur les critères liés aux services, mais ce mouvement semble interrompu depuis 1998. On peut remarquer que, pour les biens de consommation, les services autour des produits sont moins appréciés que les critères intrinsèques aux produits, tels que la qualité ou l'ergonomie-design, alors que l'inverse prévaut pour les biens intermédiaires et d'équipement. En particulier, les réseaux de distribution des biens intermédiaires français sont les plus cotés sur le marché européen.

Par secteur, les produits français obtiennent leurs meilleurs scores hors prix dans l'hygiène-beauté, notamment grâce à une très forte notoriété et à un design attractif. En 2004, pour la première fois, ils ont devancé les produits allemands sur les aspects hors prix dans ce secteur et affiché le meilleur ratio qualité-prix. Dans le secteur agro-alimentaire, les biens français sont appréciés, proches de leurs concurrents européens, américains et japonais sur les aspects hors prix. En revanche, ils apparaissent comme étant les plus chers du marché, ce qui pénalise leur ratio qualité-prix. Parmi les autres biens de consommation, le secteur de l'équipement du logement est le moins bien jugé, la qualité et le contenu en innovation

technologique faisant défaut. Sur ce dernier critère, ils sont jugés comparables aux produits chinois. Enfin, c'est dans le secteur des biens d'équipement que les produits français sont les moins bien notés, notamment en ce qui concerne les aspects intrinsèques aux produits, les services étant relativement épargnés. Toutefois, en intégrant une composante prix dans l'enquête, on observe que le ratio qualité-prix des biens intermédiaires et d'équipement français en 2005 s'est amélioré par rapport à l'enquête précédente effectuée en novembre 2003 ; il se place aujourd'hui en deuxième position, derrière celui des produits japonais et au niveau de celui des biens asiatiques. Fait notoire, ce ratio se situe pour la première fois devant celui des biens allemands.

Au total, les enquêtes de compétitivité hors prix du COE mettent en évidence les enjeux du positionnement international de la France. D'un côté, certains pays émergents commencent à renforcer leur compétitivité hors prix, tout en conservant des prix très attractifs, ce qui leur procure ainsi un très bon ratio qualité-prix. D'un autre côté, les économies les plus avancées continuent à développer leur compétitivité hors prix. Une comparaison avec l'Allemagne montre que, pour les biens de consommation, les entreprises françaises ont su se hisser quasiment au niveau de leurs homologues allemandes pour la qualité de leurs produits. En revanche, elles pâtissent toujours d'un déficit d'innovation technologique. Des efforts doivent donc être réalisés dans ce domaine. Cette nécessité renvoie aux débats sur la recherche-développement et sur la formation, deux enjeux essentiels pour la politique économique.

Si l'on admet, comme cela est fait dans le rapport du CAE, que pas plus le positionnement technologique que les structures sectorielle comme géographique des exportations ou l'évolution de la compétitivité-prix ne suffisent à expliquer le recul des parts de marché des exportations françaises, en revanche trois sources d'asymétrie importantes entre la France et l'Allemagne ont été relevées dans le rapport du CAE sur l'aspect micro-économique de la compétitivité.

Une sensibilité plus forte aux chocs de change

Tout d'abord, il n'existe pas d'asymétrie importante entre la France et l'Allemagne

concernant les élasticités-prix des exportations (voir ci-après les développements sur l'analyse économétrique des exportations françaises et allemandes) : l'effet sur le volume des exportations d'un même choc de compétitivité-prix est similaire dans les deux pays. Une hausse du prix de 10 % réduit les exportations en volume de 6 % environ pour la France comme pour l'Allemagne. En revanche, la réaction des prix des exportations françaises à un choc de change est beaucoup plus forte que dans le cas de l'Allemagne : les estimations proposées soulignent que 16 % d'un choc de change est absorbé par les exportateurs allemands sous forme d'une compression des marges à l'exportation en phase d'appréciation du taux de change. Cette part est de 34 % pour les exportateurs français. Ainsi lorsque l'euro s'apprécie de 10 %, les exportateurs français réduisent leurs prix de 3 % et les exportateurs allemands de moitié moins. Le pouvoir de marché des exportateurs français paraît ainsi plus limité en relation avec une part de marché dans chaque marché élémentaire plus faible que celle détenue par les exportateurs allemands et en raison d'une présence allemande sur un nombre plus élevé de marchés⁷. Une sensibilité forte aux effets de change s'observe également au niveau du compte courant en ce qui concerne les recettes liées au tourisme. Une estimation retenue dans le cadre du rapport du CAE montre que la moitié de la dégradation des échanges de tourisme et près d'un dixième de la dégradation du compte courant observée à partir de 2002 s'expliquerait par l'impact de l'appréciation de l'euro contre le dollar observée depuis cette date.

Une aptitude plus faible à tirer partie du dynamisme de la demande mondiale

Ensuite, les exportations françaises semblent progresser beaucoup moins vite à la suite de la variation de la demande dans les pays importateurs que ce n'est le cas pour les exportations allemandes. Les exportations françaises présenteraient ainsi la plus faible élasticité-revenu des grands pays industrialisés quand celle de l'Allemagne se situe à un niveau moyen. Les exportations françaises seraient donc

relativement protégées d'un choc récessif de demande mondiale mais bénéficieraient moins d'une conjoncture mondiale porteuse. Une spécialisation sectorielle concentrée sur des produits à faible élasticité-revenu (spécialisation sur l'agro-alimentaire notamment) briderait la capacité des exportations françaises à saisir les phases de rebond en comparaison d'une spécialisation plus forte sur les biens d'équipement, typique de la spécialisation des exportations allemandes. En outre, pour un même bien, les estimations réalisées par le Cepii montrent que les exportations françaises tendent à présenter une élasticité-revenu plus faible que celle des exportations allemandes.

Cet élément d'explication vaut toutefois peut-être pour la période qui s'est ouverte à partir de 2003 en ligne avec une réaccélération forte du commerce mondial. Toutefois, il ne permet pas d'expliquer pourquoi le ratio des exportations françaises par rapport aux exportations allemandes s'est également replié lors de la phase de faible croissance qu'a traversé l'économie mondiale à partir de la fin de l'année 2000 jusqu'en 2003. Le commerce mondial n'avait alors progressé que de 1,7 % par an entre 2000 et 2002. Sa progression a ensuite rebondi de 9,9 % par an en moyenne entre 2003 et 2006.

En outre, cette observation peut être atténuée par l'analyse des avantages comparatifs révélés de l'ensemble des exportations françaises. Ceux-ci concernent en effet essentiellement des produits dont on peut estimer qu'ils sont en « progression », ou qu'ils sont « stables » au regard de l'évolution de leur demande mondiale au cours des cinq dernières années. De ce point de vue, la situation de la France paraît bien meilleure que celle de l'Italie et, surtout, de l'Espagne. Cette dernière cumule un désavantage comparatif marqué sur les produits « en progression » et une spécialisation forte sur les « produits en régression ».

La structure française des avantages comparatifs de l'ensemble des exportations n'est pas plus défavorable que celle de l'Allemagne. La spécialisation française semble également plus diffuse que la spécialisation allemande si l'on conduit l'analyse à un niveau relativement agrégé des nomenclatures par produit. Les deux tiers des avantages comparatifs allemands révélés par le

⁷ G.Gaulier, A. Lahrèche-Revil et I. Méjean : « Dynamique des exportations, une comparaison France – Allemagne », *La lettre du Cepii*, n°249, octobre 2005.

commerce international sont répartis sur seulement trois classes de produits (véhicules routiers, machines et appareils spécialisés et autres machines industrielles). Cette intensité de spécialisation peut être une source de vulnérabilité en cas de retournement de la conjoncture pour ces produits. Elle peut signifier aussi que l'Allemagne dispose de très forts atouts dans ces secteurs, la rendant moins dépendante des déterminants macroéconomiques usuels de la compétitivité (voir en annexes pour un commentaire plus détaillé de la structure des avantages comparatifs des échanges extérieurs français). Cette observation d'une plus grande dispersion des avantages comparatifs des exportations françaises relativement aux avantages comparatifs allemands est toutefois moins vraie si l'on se place à un niveau plus fin de nomenclature.

Les performances individuelles des firmes

Troisième élément d'asymétrie par rapport aux exportations allemandes : le plus grand dynamisme de la demande interne française pourrait jouer un rôle désincitatif pour les entreprises françaises. Ayant moins de pouvoir de marché que leurs homologues allemandes, elles pourraient également être moins incitées à chercher sur les marchés à l'exportation de nouveaux clients dans la mesure où leurs positions seront plus fragiles face à un mouvement de change. C'est donc dans le comportement des entreprises que se trouveraient des éléments d'explication aux performances relatives décevantes des exportations françaises. Les exportations françaises seraient caractérisées par leur forte concentration au sein d'un ensemble restreint de grandes entreprises exportatrices alors que les entreprises de petite taille sont contraintes par les coûts d'entrée dans une démarche d'exportation. Ce constat apparaît d'autant plus handicapant alors que la majeure partie de la variation des exportations françaises vers différents pays serait due à la variation du nombre d'exportateurs beaucoup plus qu'au volume moyen exporté par entreprise.

Nous revenons désormais un peu plus en détail sur la structure par taille du tissu d'entreprises exportatrices françaises notamment en comparaison de la structure industrielle allemande.

Les handicaps associés au faible nombre d'entreprises exportatrices de taille moyenne

Le faible nombre relatif d'entreprises françaises de taille moyenne et les difficultés rencontrées par les entreprises de petite taille dans leur croissance sont des éléments fréquemment invoqués pour expliquer le recul des parts de marché détenues par les exportations françaises. Les obstacles à l'expansion internationale que doit surmonter une entreprise de taille moyenne sont certes probablement plus élevés que ceux rencontrés par une entreprise de grande taille. Toutefois et à moins de supposer que les coûts d'entrée dans une activité d'exportation se soient fortement renchérissés, il apparaît difficile de voir dans ce seul élément la cause exclusive au recul des parts de marché qui s'opère depuis plusieurs années. En dépit de la poursuite du mouvement de concentration par rapprochement d'entreprises, aucun bouleversement de grande ampleur ne s'est produit dans le domaine de la structure industrielle française comme européenne au cours des années récentes, si l'on observe sur plusieurs années l'évolution relative des tailles d'entreprises.

Plusieurs travaux, notamment les rapports du Commissariat Général du Plan et du Conseil d'Analyse Economique, ont récemment pointé sur les handicaps associés à une structure industrielle relativement atomisée dans laquelle le nombre important de micro-entreprises, d'une part, et la présence de grands groupes très internationalisés, d'autre part, masquent le déficit en entreprises de taille moyenne. Une note de la DGTPÉ⁸ a synthétisé les lacunes associées à cette déficience d'entreprises exportatrices de taille moyenne. En dessous d'une taille critique, les entreprises exportatrices seraient dans l'impossibilité d'acquérir certains des atouts associés à une grande taille ; que ces atouts

⁸ Nila Ceci et Bruno Valersteinas (2006), « *Structure et comportements des entreprises exportatrices françaises* », Diagnostics Prévisions et Analyses Economiques, Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, n°102, mars
Voir également Jean-Paul Betbèze et Christian Saint Etienne (2006), « *Une Stratégie PME pour la France* », Rapport du Conseil d'Analyse Economique, 165 p.
Olivier Passet et Renaud du Tertre (2005), « *Promouvoir un environnement financier favorable au développement de l'entreprise* », Rapport du Commissariat Général du Plan, 227 p.

soient associés à la surface financière de l'entreprise, à son organisation, à son accès à l'information, à des conditions de financement plus avantageuses, à l'atteinte d'économie d'échelle, ou au respect des certifications internationales... Le poids déterminant de la taille peut être illustré par l'observation suivante : plus les firmes sont de taille importante, plus la probabilité qu'elles exportent est élevée. Selon la note de la DGTPE précédemment citée, près de 70 % des entreprises de plus de 250 salariés sont exportatrices (96 % dans le seul secteur industriel) contre 22 % des PME comptant de 10 à 249 salariés et 2 % des micro-entreprises.

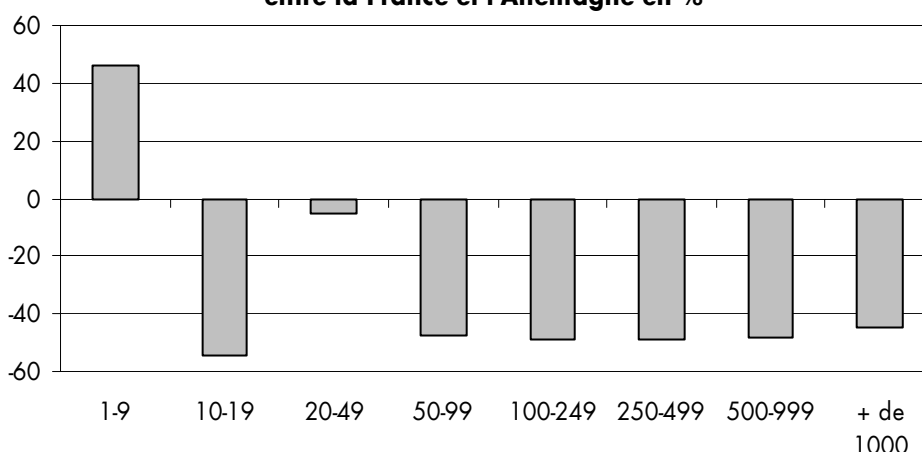
Une comparaison de la situation de la France à celle d'autres pays développés et notamment à l'Allemagne met clairement en évidence une déficience en termes d'entreprises de taille moyenne, celles qui sont précisément le plus susceptibles de franchir le cap de l'expansion internationale.

Une ventilation du nombre d'entreprises selon différentes classes de taille, fonction de leur nombre de salariés, est fournie dans une base de données diffusée par Eurostat. Les entreprises européennes ont été réparties, du moins jusqu'en 2001, entre huit classes de taille pour des effectifs compris entre un et plus de mille salariés. Au-delà de 2001, les données d'Eurostat ne proposent qu'une ventilation entre cinq classes de taille

d'effectifs dont uniquement trois vont au-delà de vingt salariés. La répartition par taille des entreprises aurait été relativement inerte au cours de cette période de trois ans, nous avons privilégié l'examen de la situation en date de 2001. Une décomposition sectorielle fine de ces observations est également disponible. Nous nous limitons ici à retracer la ventilation par classe de taille au sein de l'industrie manufacturière au regard de son poids très majoritaire dans le montant des exportations réalisées depuis la France.

En 2001, comme en 2004, le nombre d'entreprises industrielles était plus important en France qu'en Allemagne. En 2001, 250 420 entreprises industrielles étaient recensées en France contre 219 400 en Allemagne. Ce constat tient aux effectifs très importants de très petites entreprises (de moins de 9 salariés) en France. En effet, pour toutes les autres classes d'effectifs retenues, la France compte environ deux fois moins d'entreprises que l'Allemagne, sauf dans le cas des entreprises de 20 à 49 salariés où la France et l'Allemagne comptabilisent à peu près le même nombre d'entreprises. Le nombre d'entreprises industrielles françaises s'inscrit ainsi dans un rapport de un à deux pour toutes les classes d'effectifs supérieurs à cinquante salariés. A titre de comparaison, la population française totale est inférieure de 26 % à la population allemande.

**Ecart du nombre d'entreprise en 2001
entre la France et l'Allemagne en %**



Source : Eurostat.

Clé de lecture : le nombre d'entreprises industrielles françaises d'une taille comprise entre 100 et 249 salariés était inférieur de 51,2 % au nombre d'entreprises allemandes de même taille d'effectifs en 2001.

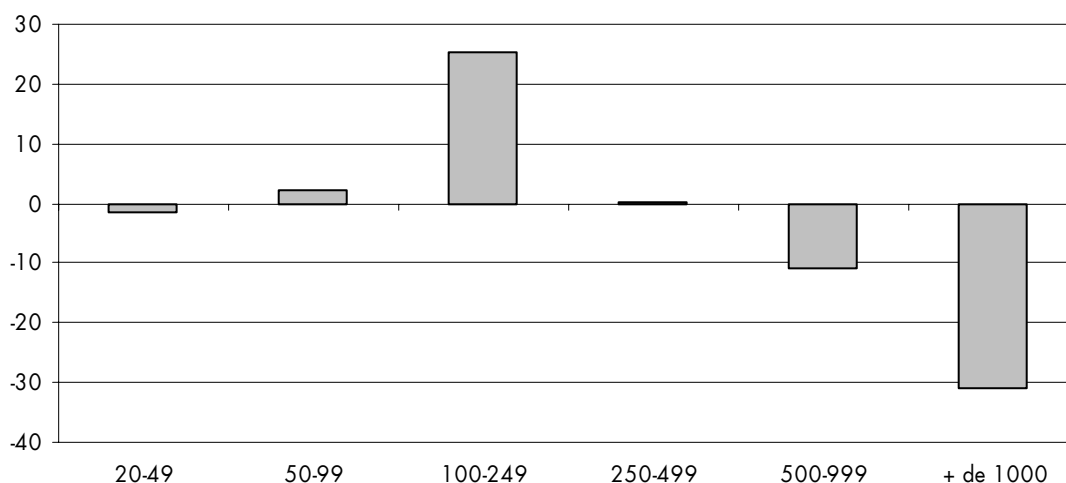
Si l'on compare la situation de la France à celle d'autres pays européens, il apparaît que l'Italie compte deux fois plus d'entreprises de petite taille et une fois et demi plus d'entreprises de faible taille (comprise entre 50 et 100 salariés) que la France, en 2001 comme en 2004. Pour les classes d'effectifs plus élevés, la France compte un plus grand nombre d'entreprises industrielles que l'Italie, et jusqu'à deux fois plus pour les entreprises de plus de 1 000 salariés. A l'exclusion des entreprises de petite taille (inférieures à 50 salariés), Eurostat recense un plus faible nombre d'entreprises industrielles manufacturières en Espagne par rapport à la France. En terme de profil de taille d'entreprises, la France est plus proche du Royaume-Uni, à part pour les très petites entreprises où la spécificité française est indéniable.

En plus d'un déficit en nombre d'entreprises de taille moyenne ou grande, les entreprises d'une taille supérieure à 1 000 salariés comprenaient en France 22,4 % de salariés en moins en moyenne que les entreprises allemandes de même taille en 2001. En revanche, la France possède,

en moyenne, un nombre de salariés par entreprise équivalent à celui de l'Italie et de l'Espagne. A part pour les entreprises d'une taille excédant 1 000 salariés, la répartition du nombre de salariés par entreprise est relativement homogène entre les pays européens considérés, à moins de 10 salariés près. On ne constate donc pas de déficit en termes de nombre de salariés dans les entreprises de taille inférieure à 1 000 employés.

Le déficit français en terme de nombre d'entreprises par rapport à l'Allemagne se situe donc aussi bien au niveau des entreprises de taille moyenne que pour les grandes entreprises. Toutefois, pour ces dernières, il est amplifié par un nombre inférieur de salariés. Nous trouvons une conclusion qui diffère quelque peu de celle à laquelle aboutissait le Commissariat du Plan qui, dans une comparaison de la structure industrielle française par rapport à celle des Etats-Unis, mettait davantage en avant le faible nombre d'entreprise de taille intermédiaire en France alors qu'une fois corrigé d'un effet population, le nombre d'entreprises de grande taille en France apparaît proche de celui observé aux Etats-Unis.

Ecart de l'investissement en R&D par entreprise entre la France et l'Allemagne en % (2001)



Source : Eurostat.

Clé de lecture : les entreprises industrielles françaises d'une taille comprise entre 100 et 249 salariés ont dépensé à fin de recherche et développement un montant supérieur de 25,4 % en moyenne à celui dépensé par les entreprises industrielles allemandes de même taille d'effectifs en 2001

Ce déficit en nombre d'entreprises se retrouve, en toute logique, dans l'investissement total en recherche et développement. Ainsi, le montant total de l'investissement en R & D effectué par les entreprises françaises de 50 à 999 salariés est environ deux fois moins important que celui effectué que les entreprises allemandes de même taille. Cette proportion passe à 2,8 pour les très grandes entreprises (de plus de 1 000 salariés). En revanche, lorsque l'on rapporte cet investissement en recherche et développement au nombre d'entreprises, on constate que la France n'est pas très éloignée de l'Allemagne en ce qui concerne l'ensemble des classes d'entreprises de moins de 1 000 salariés. On remarque même que l'investissement en recherche et développement dans les entreprises françaises de 100 à 249 salariés était en moyenne supérieur de 25,4 % à celui effectué dans les entreprises allemandes de même taille en 2001. En revanche, le montant moyen des dépenses en R&D dans les grandes entreprises françaises est inférieur de 30,9 % à celui effectué en moyenne au sein de leurs homologues d'outre Rhin. Par ailleurs, les entreprises industrielles françaises, quelle que soit leur taille, investissent davantage en recherche et développement que les entreprises britanniques. Nous ne disposons pas d'indication quant au montant des dépenses de R&D effectuées en moyenne par les entreprises industrielles italiennes et espagnoles.

La proximité des montants consacrés par les PME françaises aux dépenses de R&D par rapport aux mêmes montants engagés par les entreprises allemandes n'empêcherait toutefois pas les PME françaises de se révéler plutôt moins innovantes que ne le sont les entreprises européennes en leur ensemble. C'est notamment ce qui ressort du tableau de bord de l'innovation réalisé par la Commission européenne qui évalue le nombre de PME mettant en œuvre en interne des dépenses à fin d'innovation

Avec 29,2 % des PME réalisant des innovations, la France se situe en effet légèrement en dessous de la moyenne de l'Union européenne à 15 comme de l'Italie. Si elle fait nettement moins bien que l'Allemagne, sa performance reste en revanche supérieure à celle du Royaume-Uni et de l'Espagne.

PME innovantes en % du total des PME (1998-2001)

Royaume-Uni	22,4
Espagne	24,3
France	29,2
Italie	31,0
Union européenne à 15	32,1
Pays-Bas	34,1
Suède	35,2
Allemagne	46,2
Suisse	54,8

Source : *European Innovation Scoreboard 2004*, Commission européenne.

Les entreprises exportatrices

Selon la note de la DGPE précédemment citée⁹, les PME françaises indépendantes constituent le principal contingent des 108 000 entreprises exportatrices recensées en 2004 (79 % des entreprises exportatrices et 4 % de l'ensemble des entreprises implantées en France). Toutefois, la contribution des PME au chiffre d'affaires total à l'exportation est faible (15 % des exportations). L'essentiel des ventes à l'étranger est assuré par des entreprises étrangères implantées sur le territoire (9 % des exportateurs, mais 45 % des exportations) et par les groupes français (6 % du nombre d'exportateurs et 39 % de la valeur des exportations).

La proportion d'exportateurs au sein des PME est du même ordre de grandeur qu'en Italie ou qu'aux Etats-Unis (4 %) mais plus faible qu'en Allemagne (11 %). Ces écarts sont largement dus aux différences de structure des tissus micro-économiques précédemment évoqués : la part des PME de plus de 10 employés dans le total des PME est près de deux fois inférieure en France relativement à l'Allemagne.

Un trait caractéristique des PME exportatrices françaises est la discontinuité de leur effort d'exportation : un tiers des exportateurs sont irréguliers, n'exportant pas deux années de suite, pour des montants faibles en termes relatifs. De

⁹ N. Ceci et B. Valersteinas : *Structure et comportement des entreprises exportatrices*, op. cit. Les développements suivants sont extraits de cette note.

fait, l'appareil exportateur français reste concentré sur un nombre restreint d'opérateurs réguliers : environ 40 000 entités ont exporté chaque année entre 1995 et 2002. Les opérateurs irréguliers (i.e. n'exportant pas deux années de suite) sont en moyenne de petits exportateurs, dont la contribution au commerce extérieur de la France est marginale.

Surtout, selon leur taille, le comportement des entreprises à l'exportation est différencié : en deçà de seuils critiques de taille et d'expérience à l'international, elles privilégient les marchés de proximité, les zones éloignées restant l'apanage de grandes entreprises, déjà développées à l'international. La taille contraint ainsi la conquête de marchés lointains, surtout quand ils sont en développement. En 2003, le nombre de PME exportant vers les marchés émergents proches (au nombre de 47 000) était deux fois plus important que celui des PME exportant vers les pays développés lointains (23 000), et près de trois fois plus important que celui des entités opérant dans les marchés en développement lointains (17 000 PME ont exporté vers cette catégorie de pays en 2003).

Le constat précédent se traduit par le fait que 76 % des ventes des PME indépendantes sont orientées vers l'Europe occidentale et l'Afrique alors que ces zones absorbent 68 % des exportations des grandes entreprises françaises. A contrario, la part des exportations des PME destinées aux pays lointains (Asie, Amérique du Nord et du Sud, 15 %) est inférieure à celle des grandes entreprises (20 %). La part des PME indépendantes dans les exportations des entreprises françaises est d'autant plus élevée que les marchés clients sont proches de la France ou de niveau de développement équivalent. Les PME réalisent en effet 33 % des exportations vers les pays développés proches (hors UE), 28 % vers les pays en développement proches, 22 % vers les pays développés lointains et 19 % vers les pays en développement lointains.

Une taille critique a ainsi été dégagée par les auteurs de la note de la DGTPE, une taille au-delà de laquelle la part des firmes dans le commerce extérieur de la France vers les pays lointains, est proche ou supérieure à leur part dans les exportations vers les marchés proches. Cette taille, établie empiriquement, est de 20 salariés pour les

firmes exportant vers les pays développés lointains, et de 100 salariés pour les entités opérant dans les pays en développement lointains. Un effet « nombre de marchés à l'exportation sur lesquels opère une entreprise » peut également être dégagé : les firmes actives dans les pays en développement lointains sont les plus expérimentées à l'exportation, devant les firmes opérant dans les pays développés lointains, les pays en développement proches et enfin les pays développés proches.

Les constats précédents aboutissent à un triple enjeu pour la politique économique : favoriser le croissance des entreprises ou, à tout le moins, la mutualisation de leurs moyens, encourager les petites entreprises à gagner une expérience à l'exportation, sur les marchés de proximité ; soutenir les entreprises de taille intermédiaire, déjà actives à l'export, à conquérir les marchés lointains à potentiel.

L'enjeu de l'expansion internationale pour les PME paraît d'autant plus fort qu'une relation causale forte qui irait de la progression des exportations vers la productivité des entreprises peut être mise en évidence : les firmes qui exportent bénéficieraient de gains d'apprentissage plus importants que les entreprises cantonnées sur le marché domestique et ces gains seraient d'autant plus importants que l'implication dans le commerce extérieur (estimé par un ratio des exportations sur le chiffre d'affaires) serait élevée. Une analyse récente de données de panel¹⁰ a montré que si les entreprises « primo-exportatrices » n'ont pas, préalablement à l'entrée dans une démarche d'exportation, une taille et une productivité supérieure à celle des entreprises non exportatrices, en revanche l'intensité d'exportation a un impact positif sur la croissance de la productivité des entreprises. Cet impact positif se manifesterait dans les trois années suivant l'entrée sur le marché d'exportation et ces gains expliquent l'écart persistant de niveau de la productivité entre firmes exportatrices et non exportatrices. Cet effet niveau serait toutefois fortement conditionné par l'intensité d'exportation.

¹⁰ F. Bellone, P. Musso, L. Nesta et M. Quéré : « Caractéristiques et performances des firmes exportatrices françaises », *Revue de l'OFCE*, n°98, juillet 2006.

Le sens de l'effet de causalité supposé allant des exportations vers une croissance de la productivité dans les entreprises exportatrices plus forte que dans le cas des entreprises centrées sur le marché domestique est cependant encore loin d'être tranché dans la littérature économique.

S'il apparaît que le taux de participation des PME au commerce extérieur est élevé en France en comparaison de leurs voisines européennes, en revanche le poids des exportations dans leur chiffre d'affaires demeure faible. Selon une étude réalisée par F. Bellone (et al.) 72,9 % des entreprises industrielles d'une taille supérieure à vingt salariés auraient exporté en 2002. Cette proportion est de 44 % en Allemagne (proportion toutefois établie sur le nombre d'établissements et non sur le nombre d'entreprises), 73 % en Italie et 41 % en Espagne à des dates différentes. En revanche, l'intensité des exportations réalisées par les entreprises françaises est sensiblement moins élevée que cela n'est le cas pour les autres pays européens. Elle ressort en moyenne à hauteur de 20 % en France, soit un niveau proche de celui obtenu pour l'Italie comme pour l'Espagne, mais nettement inférieur à celui obtenu pour l'Allemagne, estimé à hauteur de 40 %. Ce handicap semble marqué pour les petites entreprises exportatrices mais peut-être plus encore pour les moyennes.

De ce point de vue, il apparaît que la faible intensité d'exportation des entreprises françaises pourrait constituer un handicap sérieux bridant la capacité des entreprises à tirer le meilleur parti, en termes de gains de productivité, de leur participation au commerce extérieur.

Ce dernier point rejoint les conclusions présentées dans le cadre du rapport du CAE qui fait, notamment, de la faiblesse moyenne du nombre d'entreprises un élément déterminant des contre-performances françaises à l'exportation. Ce rapport conclut également sur une faible réactivité des exportateurs français aux évolutions sur les marchés extérieurs, sur un moindre pouvoir de marché comme sur la fragilité intrinsèque à une sur-spécialisation technologique dans le seul domaine de l'aéronautique. Il préconise alors un effort accru d'innovation en entreprise dans le but de diversifier les secteurs technologiques dans lesquels la France exporte ou d'élargir le spectre des produits compétitifs ainsi que de favoriser une

progression du nombre d'entreprises exportatrices synonyme d'un accroissement de l'offre de variétés. C'est dans l'aptitude à rendre les PME plus flexibles, plus productives et plus grandes que résideraient donc les clés d'une restauration de la compétitivité des exportations françaises. Œuvrer à l'accroissement du nombre de PME exportatrices passerait par la combinaison de trois stratégies : (1) une politique de productivité, passant par l'innovation, la formation et l'investissement, (2) une politique spécifique d'appui à l'exportation pour les PME les plus petites, (3) un dispositif spécifique pour les primo-exportateurs qui pourrait notamment prendre une dimension fiscale et favoriserait la mutualisation des coûts d'entrée dans une démarche d'exportation.

Ce diagnostic général et les prescriptions précédentes ont été affinés sectoriellement dans une étude récemment publiée par l'institut Mc Kinsey¹¹. Les problématiques de compétitivité sont supposées trop diverses selon les secteurs pour que les solutions destinées à enrayer le recul persistant des performances françaises à l'exportation puissent être uniformes. Une déclinaison des secteurs industriels au sein d'une typologie à cinq entrées est retenue, cette typologie renvoyant au type de concurrence auxquels sont confrontés les secteurs et aux pistes d'action commune à mener au sein de chaque ensemble. Ces ensembles sont les « secteurs moteurs d'innovation » puis les « secteurs de marque », les « secteurs continentaux », les « secteurs en équilibre instable » et les « secteurs fortement exposés ». Là encore, l'ensemble de ces secteurs est confronté à une dégradation de la compétitivité qu'elle se mesure par une pénétration accrue des importations ou par un recul des parts de marché à l'exportation.

Six pistes d'action transverses sont identifiées. Qu'elles renvoient à une fluidification du marché du travail, une adaptation des réglementations, à la mise en œuvre d'une initiative à même de favoriser un saut de productivité, à tirer parti d'effets d'agglomération, à une concentration des ressources et des efforts ou à une amplification de l'innovation, elles combinent des actions menées à l'échelle des entreprises comme à celle des

¹¹ Mc Kinsey Global Institute : *Donner un nouvel élan à l'industrie en France*, Mc Kinsey & Company, Octobre 2006.

pouvoirs publics en particulier en ce qui concerne le domaine de la formation et la promotion de l'innovation.

Une piste potentiellement féconde d'explication au recul de la compétitivité du site français de production reste pour l'heure inexplorée. Elle renvoie pourtant à une asymétrie forte de la politique économique française au cours des années récentes. L'impact de la réduction administrative de la durée du travail sur la dérive de la compétitivité reste en effet à l'écart des analyses menées en dépit de la conjonction

chronologique évidente qu'il existe entre la réduction de la durée du travail et l'amorce du recul des parts de marché à l'exportation.

Les contraintes sur l'offre qu'a occasionnée cette mesure ont pu limiter l'aptitude des exportateurs à répondre à une demande extérieure qui leur était adressée. Les années 1999 et 2000 sont symptomatiques. Les industriels relevaient alors une demande très dynamique mais nombre d'entre eux se déclaraient dans l'incapacité à pouvoir pleinement y répondre.

3. Les mesures de la « compétitivité prix » et de la « compétitivité-coût » de la France

Les concepts de compétitivité-prix et de compétitivité-coût d'une économie sont traditionnellement utilisés par les économistes pour expliquer l'évolution de la compétitivité d'une économie. La compétitivité-prix (à l'exportation) ou la compétitivité-coût sont censées mesurer la capacité d'un pays à conquérir des parts de marché en raison d'un niveau de prix ou de coût plus faible que ses concurrents. Une hausse de l'indice de compétitivité-prix (coûts) traduit une progression plus rapide des prix (coûts) étrangers par rapport aux prix nationaux à l'exportation. On définit en général la compétitivité hors prix de façon résiduelle, comme ce qui ne s'explique pas par les différences de niveaux de prix ou de coût : adaptation à la demande, qualité, service après vente, image de marque, délai de livraison, etc....

Dans ce qui suit, nous revenons sur ces déterminants traditionnels de la compétitivité car ils font partie de la panoplie du macroéconomiste. Il faut toutefois garder à l'esprit que ces concepts, et cela est encore plus vrai des mesures associées, sont trompeurs. Aucune interprétation simple d'éventuelles pertes ou de gain de compétitivité-prix n'est jamais possible sans un minimum de compréhension de l'ensemble de l'environnement.

Tout simplement parce que vendre des produits ou services à des coûts et des prix inférieurs à ses concurrents ne garantit nullement à un pays de préserver des parts de marchés à la vente ou à l'exportation. Dans la compétition mondiale, les parts de marchés se gagnent par des prix, mais aussi et surtout par des délais et une qualité meilleurs que ceux des concurrents. Le prix des airbus A380 est plus faible que celui des Boeing 787, de meilleure qualité (moins bruyant, plus longue autonomie...) mais les retards sont plus que pénalisants... Il faut aussi que les produits proposés à la vente soient demandés. Des pertes de compétitivité-prix peuvent à la fois retracer des limites de mesure statistique des prix du commerce extérieur (qui sont grandes, des effets de structure de la demande des exportations nationales (déformation en faveur de produits peu fabriqués sur le territoire) ou, plus problématiquement, une évolution défavorable de la compétitivité-coût (à

produit identique), évolution qui pourrait elle-même résulter de variations de change et non d'un affaiblissement de la productivité.

Par ailleurs, un pays peut parfaitement gagner des parts de marchés sur un concurrent en affichant des prix sensiblement plus élevés. Le prix des automobiles françaises est inférieur à celui des automobiles allemandes mais ces dernières se vendent mieux. Peut-on pour autant affirmer que les prix des voitures françaises sont « compétitifs » ? Une hausse des prix à l'exportation peut être provoquée par une amélioration de la productivité, elle-même conséquence d'une montée en gamme dans la chaîne de production. Dans bien des cas, une apparente bonne compétitivité-prix d'une nation peut être au contraire la mesure d'une dégradation de la position nationale dans la chaîne de valeur mondiale. Ce qui est produit vaut moins et coûte moins que ce qui est produit par les concurrents. Pour la nation en question, la conséquence de ces moindres coûts est in fine une perte de recettes nettes, de moindres marges, de moindres capacités d'investissement et quelques années après une baisse de la croissance et une diminution relative du niveau de vie.

Il ne faut donc jamais perdre de vue que les mesures de compétitivité-prix et coût sont apparentes. Leur signification n'est pas univoque. Ces mesures doivent donc être interprétées avec une extrême précaution. Si elles apparaissent bonnes, cela ne signifie pas forcément qu'elles assurent au pays concerné les conditions de succès dans la mondialisation.

La mesure de la « compétitivité-coût »

Il est difficile de mesurer la compétitivité-coût d'une économie par rapport à ses partenaires. Les données de coût salarial, d'emploi, de temps de travail, voire de valeur ajoutée ne sont pas faciles à mesurer et il faut être vigilant quant à leur utilisation. Par ailleurs, la compétitivité-coût d'une économie ne se limite pas aux seuls coûts de main d'œuvre, qu'ils soient horaires ou unitaires (après prise en compte de la productivité). Il faut naturellement tenir compte de multiples autres facteurs dont l'un des plus importants est la fiscalité. On peut aussi penser au degré d'endettement des entreprises et aux taux d'intérêt, etc.

Toutefois, dans la mesure où les coûts de main d'œuvre constituent l'essentiel des coûts d'exploitation d'une entreprise, il semble légitime de se focaliser sur les comparaisons de coûts salariaux.

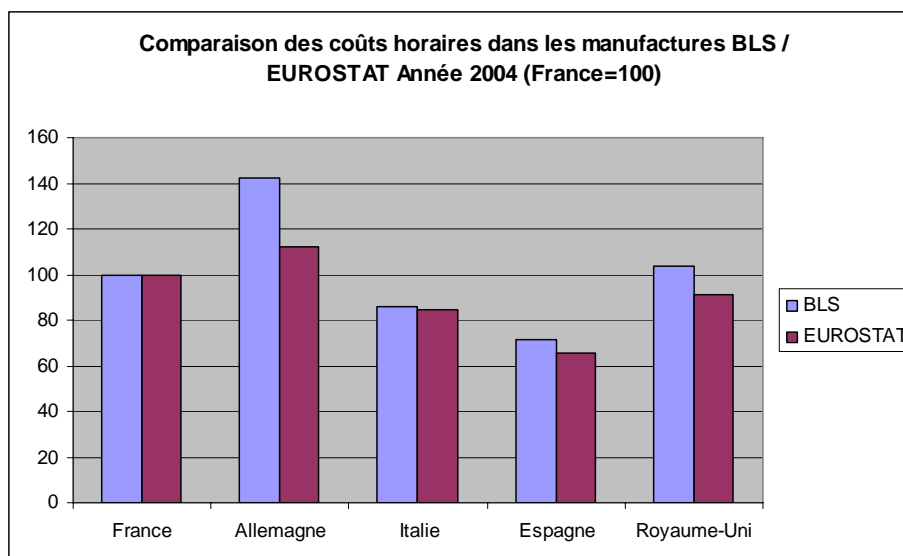
La comparaison la plus pertinente doit porter en théorie sur le coût salarial par unité produite, c'est-à-dire le coût de la main d'œuvre pondéré par la productivité apparente de cette même main d'œuvre. Ce qui pose, comme nous le verrons, la question de la mesure de la productivité apparente du travail. En général, on opère ce type de comparaison de coût salarial par unité produite uniquement sur des évolutions à travers le temps (en indice) et non sur des niveaux même si cette dernière est bien évidemment possible. La distinction est fondamentale. Une économie peut enregistrer une évolution favorable de ses coûts salariaux par unité produite sans pour autant être compétitive, ses coûts salariaux unitaires restant excessifs même s'ils le sont de moins en moins.

Le coût salarial unitaire est constitué de deux éléments, le coût de la main d'œuvre et sa productivité qui peuvent chacun être analysés. Ces mêmes éléments peuvent être définis par personne occupée ou bien par heure.

Coûts horaires

Deux sources sont communément utilisées pour les comparaisons de niveaux de coût horaire : Eurostat et le BLS (Département du Travail aux Etats-Unis) ou de manière similaire au BLS l'institut IW. Les statistiques publiées par le BLS ou IW en ce qui concerne les pays européens sont calculées à partir des statistiques d'Eurostat. Toutefois, contrairement aux données de base d'Eurostat, les statistiques publiées par le BLS ou IW ne portent que sur les « coûts salariaux ouvriers » (*hourly compensation cost for production workers*).

Aussi, selon les sources, les résultats des comparaisons internationales dépendent-ils fortement de la ligne de partage fixée entre la catégorie des ouvriers et celle des autres salariés. En Allemagne par exemple, le statut d'ouvrier est valorisé si bien qu'une grande partie de la maîtrise (contremaîtres) se considère et est considérée comme faisant partie de la catégorie « ouvriers ». Ceci biaise naturellement la comparaison avec d'autres pays comme la France où la catégorie « ouvriers » est moins valorisée et ne comprend strictement que les exécutants. En conséquence, les données publiées par le Département du Travail américain ou par IW font apparaître un écart positif très élevé entre l'Allemagne et la France dans l'industrie manufacturière (+42,5 % en 2004) contre 11,8 % dans les publications de base d'Eurostat.



Les données d'Eurostat portent sur les états membres de l'Union européenne à 25. Elles procèdent d'une enquête quadriennale qui est menée de façon homogène par les différents instituts statistiques nationaux, coordonnée par les équipes d'Eurostat, dont la dernière date de 2004 et n'est pas encore publiée. Cette enquête est lourde, elle porte sur les entreprises de dix salariés et plus, et s'efforce à mesurer de façon exhaustive le coût horaire de la main d'œuvre dans les différents secteurs d'activité à l'exception des services non marchands. Une des difficultés d'exploitation de cette source réside dans l'actualisation des données entre deux enquêtes quadriennales (entre 2000 et 2004, entre 2004 et 2008...). Partant de la dernière enquête connue aujourd'hui (2000), nous appliquons les dérivés nationales en matière de coûts salariaux publiés à cadence trimestrielle par Eurostat pour les vingt-cinq pays de l'Union européenne et tenons compte aussi des variations du change de l'euro contre les autres devises. Notons qu'en la matière, il est étrange que l'INSEE communique à Eurostat des séries infra-annuelles sur les coûts de main d'œuvre mais ne prenne pas la peine de les publier directement.

Dans la mesure où l'essentiel des exportations est constitué de produits manufacturés, il est particulièrement intéressant de comparer les coûts horaires dans l'industrie manufacturière. Cette comparaison est incontournable mais pas suffisante car l'industrie exportatrice voit ses coûts de production affecter par les coûts des autres

secteurs, principalement ceux des services. Il faut donc aussi comparer les coûts salariaux des autres secteurs. Les données d'Eurostat le permettent en faisant malheureusement abstraction des secteurs non marchands (ce qui est fâcheux, sachant que le poids de ces secteurs est particulièrement lourd). Dans le tableau ci-dessous, cette comparaison qui déborde la seule sphère manufacturière est éclairante. Pour l'ensemble de l'économie hors services non marchands, les coûts salariaux relatifs français sont plus lourds dans l'ensemble de l'économie (où ils sont égaux aux coûts allemands) que dans la seule industrie manufacturière (où ils sont inférieurs de 8,2 % aux coûts allemands).

Mesurée à partir des coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière, estimés par Eurostat, la compétitivité-coût de l'industrie française s'est régulièrement effritée au cours des cinq dernières années. Au deuxième trimestre 2006, le coût salarial horaire dans l'industrie française n'était plus inférieur que de 8,2 % à celui de l'industrie allemande contre un écart de 15,8 % en 2000. Au-delà du cas allemand, le coût salarial horaire dans l'industrie manufacturière en France tend à augmenter par rapport au coût salarial dans l'ensemble de la zone euro. Le coût salarial horaire dans l'industrie française excède désormais de 4,4 % celui de la zone euro contre 2,1 % en 2000. Il y a donc une dégradation relative des coûts horaires français par rapport à ceux de nos voisins.

**Coût horaire de la main d'œuvre
source Eurostat (fin 2005)**

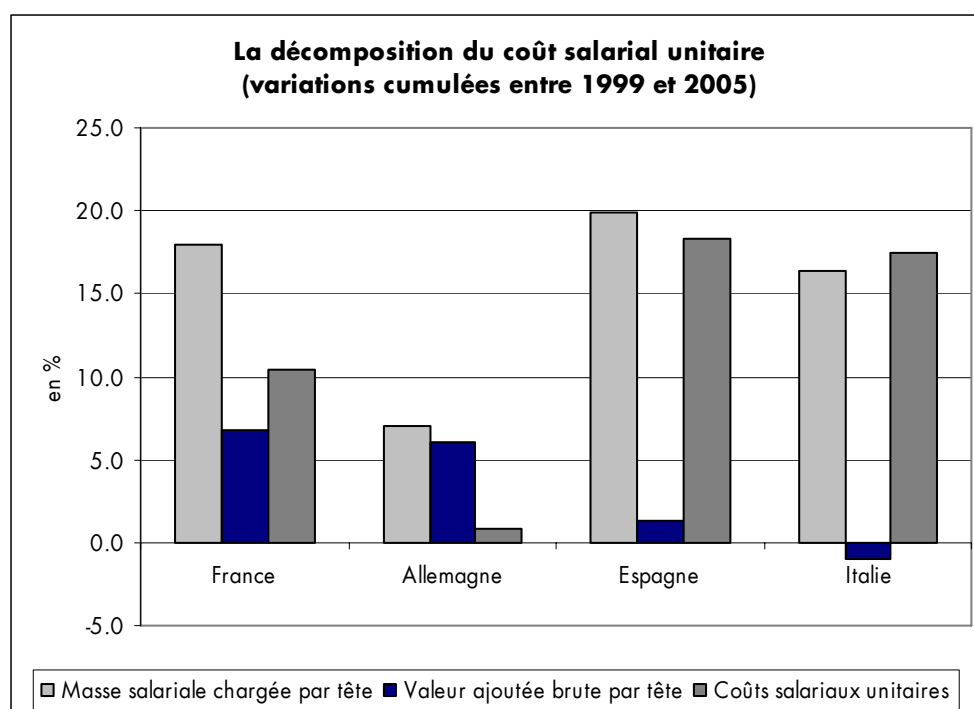
	Industrie Manufacturière		Ensemble de l'économie Hors services non marchands	
	Euro	France = 100	Euro	France = 100
France	28.78	100.0	28.98	100.0
Allemagne	31.35	108.9	28.98	100.0
Moyenne UE	27.30	94.9	26.09	90.0

Au deuxième trimestre 2006, le coût horaire de la main d'œuvre dans l'ensemble de l'économie hors services non marchands ressort en France à 29,8 euros. Il dépasse de 3,2 euros le coût moyen de la zone euro (un peu plus de 12 %) qui est de 26,6 euros. Il n'est dépassé que par les coûts salariaux danois (33,3 euros), belge (32,3 euros) et suédois (31,7 euros). Il est supérieur à tous les autres coûts horaires dans l'Union européenne qui s'étagent entre 1,9 euro (Bulgarie) et 29,1 euros (Allemagne). La cherté relative du coût de la main d'œuvre en France pèse, toutes choses égales par ailleurs, sur la compétitivité-coût de l'appareil productif, poussant les entreprises à accentuer les gains de productivité au détriment de l'emploi.

Depuis 1997, la hausse des coûts salariaux est en moyenne plus forte en France que dans la zone euro. En 1997 (moyenne de l'année) et le deuxième trimestre 2006, le coût horaire a augmenté de 36,7 % en France contre 28,6 % en moyenne dans l'ensemble de la zone. Il y a neuf

ans le coût horaire de la main d'œuvre en France dépassait de 5,5 % la moyenne de la zone euro, il la dépasse désormais de plus de 12 %. Le renchérissement relatif du coût salarial français est particulièrement spectaculaire vis-à-vis du coût allemand qui, sur la même période, n'a augmenté que de 18,5 %. Il y a dix ans le coût salarial horaire en Allemagne dépassait de 14,4 % le coût français. Au deuxième trimestre 2006, il lui est inférieur de 2,1 %. On sait que le processus va se poursuivre avec la rigueur salariale qui reste de mise outre-Rhin et la baisse des charges annexes, à venir encore au début 2007. Le renchérissement des coûts français est également sensible vis-à-vis de l'Italie. En 1996, le coût français dépassait de 15,2 % le coût italien. Au deuxième trimestre 2006, on peut estimer sa supériorité à 24 %.

Cependant, il est difficile de tirer de ces comparaisons une conclusion définitive en termes de dérive de la compétitivité car les écarts de productivité horaire ont pu compenser en partie ces dérives.



Source : calculs d'après Eurostat

Coûts unitaires

Le coût salarial par unité produite (pour l'ensemble des biens et services) se calcule simplement comme le ratio de deux grandeurs données par les comptes nationaux : la masse salariale chargée (*compensation cost*) et la valeur ajoutée en volume. Les problèmes de comparabilité internationale tiennent alors aux différences de mesure de la valeur ajoutée en volume (ou ce qui revient à peu près au même à celles de productivité apparente du travail). La comparaison des coûts unitaires de production des pays de la zone euro (à partir des indicateurs établis par Eurostat ou OCDE qui sont identiques) permet de distinguer l'année 1997 comme une date où les coûts unitaires de production français ont commencé à progresser plus rapidement que les coûts Allemands. La période 2002-2006 apparaît comme celle où le rapport des coûts unitaires France-Allemagne est devenu défavorable à la France. Ceci s'explique essentiellement par une plus grande hausse des coûts horaires (dans l'industrie) en France.

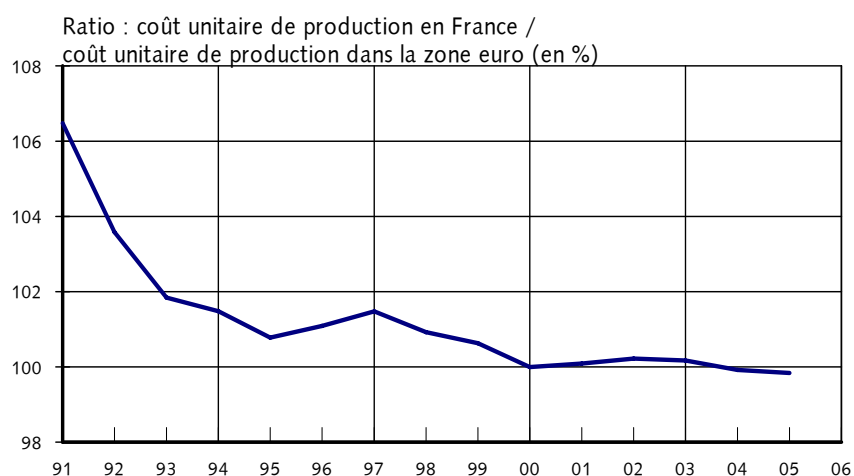
Toutefois, lorsque l'on étend la comparaison à l'ensemble de la zone euro, les coûts unitaires de production seraient restés maîtrisés en France et ne constitueraient donc pas tendanciellement un facteur de dégradation relative de notre compétitivité (du moins par rapport aux pays de la zone euro). Ainsi, entre 1999 et 2005, le coût

salarial unitaire dans l'ensemble de l'économie a continué de progresser légèrement moins vite en France (1,6 % par an en moyenne) que dans l'ensemble de la zone euro (1,8 % par an).

En revanche, les efforts de maîtrise des coûts salariaux opérés en Allemagne s'y sont traduits par une progression du coût salarial unitaire de seulement 0,4 % par an en moyenne au cours des cinq dernières années, ce qui a renforcé la compétitivité-coût de l'Allemagne relativement à l'ensemble des autres pays de la zone euro.

Dans l'ensemble de l'industrie manufacturière, on observerait plutôt une dégradation de notre compétitivité-coût par rapport à nos voisins européens sur la période récente. Les coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière ont diminué de 2,4 % en France sur l'ensemble de la période 1995-2005 alors qu'ils progressaient de 32 % en Italie, de 22,4 % Espagne et ne reculaient que de 0,2 % dans l'ensemble de la zone euro. La tendance s'est toutefois nettement inversée entre 1999 et 2005. Alors que les coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière ont renoué avec une tendance modérément haussière France au cours de ces six années, ils se sont légèrement contractés (-0,4 %) dans l'ensemble de la zone euro. Cela tient principalement à la forte baisse intervenue en Allemagne (-12,3 %) mais pas uniquement.

Indice des coûts unitaires de production de la main-d'oeuvre dans l'ensemble de l'économie



Source : Perspectives de l'OCDE

© REXECODE

Au total, on observerait un décrochage de la compétitivité-coût de la France par rapport à l'Allemagne. Mais les évolutions de coût salarial unitaire dans l'ensemble de l'économie ont été favorables à la France comparativement à l'Italie ou à l'Espagne. Ceci n'a pas empêché pour autant un recul relatif du poids des exportations françaises par rapport aux exportations italiennes comme espagnoles.

A vrai dire, on a du mal à imaginer que les différences de gains de productivité du travail entre la France, l'Italie ou l'Espagne aient pu compenser en si peu de temps la divergence des coûts horaires. Ce qui pose la question de la mesure comparabilité des mesures du volume de travail ou surtout celle de la valeur ajoutée. L'exemple italien est éclairant : la valeur ajoutée de l'économie italienne aurait progressé moins vite que le niveau d'emploi au cours des six dernières années. De même en Espagne, les gains de productivité auraient progressé de façon marginale sur cette période.

Facteurs traditionnels d'évolution des exportations

Les économistes expriment traditionnellement l'évolution des exportations en volume de biens et services en fonction de l'évolution de la demande étrangère et de la compétitivité-prix. Sur longue période, la modélisation économétrique rend bien compte des évolutions des exportations françaises. Il semble toutefois que sur la période plus récente (2000-2005), l'évolution des exportations françaises ait connue une rupture de tendance par rapport à la simulation obtenue à partir des deux facteurs (demande étrangère et compétitivité-prix). Vue sous cet angle, la sous performance française s'expliquerait donc plutôt par des facteurs qualitatifs (positionnement de gamme des produits, qualité des produits, adaptation à la demande mondiale), facteurs qualitatifs que l'on rassemble par défaut sous le vocable de « compétitivité hors prix ». L'observation des autres pays européens (Allemagne, Italie, Royaume-Uni) fait apparaître des estimations allant dans ce sens.

La demande mondiale adressée à la France a réaccélééré fortement depuis 2003

On peut calculer ce qu'auraient dû être nos exportations si nous avions simplement suivi l'augmentation des importations de nos partenaires commerciaux sans augmenter ou diminuer notre part dans leurs importations. C'est ce qu'on appelle la demande mondiale adressée à la France. Le calcul de la demande mondiale suppose donc la structure des échanges mondiaux (autrement dit les parts de marché) constante, égale à celle observée sur une période de référence (en l'occurrence la période 2003-2005).

La demande mondiale adressée à la France mesure ce que seraient nos exportations si notre part de marché chez chacun de nos partenaires restait constante par rapport à une année donnée. Formellement, cette variable est définie comme la somme pondérée des importations de nos principaux partenaires commerciaux. La pondération est réalisée par les poids représentant la part de chaque pays dans nos exports pour une année donnée :

$$D_{Fr,t} = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{X_{Fr,i}^{2003-2005}}{M_i^{2003-2005}} M_i = \sum_{i=1}^{i=n} \omega_i M_i$$

où $D_{Fr,t}$ est la demande mondiale destinée à la France, $X_{Fr,i}^{2003-2005}$ les exportations en volume de la France vers le pays i , M_i les importations du pays i en volume, et ω_i est la part de marché de la France dans le pays i . Nous avons retenu 66 pays qui réalisent environ 90 % des échanges mondiaux. Nous calculons la part des importations en volume d'un pays quelconque i en provenance de la France. Cette part, considérée par la suite comme constante dans le calcul de la demande mondiale, est multipliée par les importations totales du pays i (qui varient dans le temps). Nous sommons ensuite cette quantité sur l'ensemble des pays partenaires de la France. Le résultat obtenu est rebasé à 100 l'année de référence. Formellement, la demande adressée à la France en indice base 2000 est donnée par :

$$D_{Fr,t} = 100 \sum_I \varpi_i \frac{M_I(t)}{X_{France}^{2003-2005}}$$

Avec

$$\varpi_i = \frac{X_{Fr,i}^{2003-2005}}{M_i^{2003-2005}}$$

ϖ_i est la part des importations en volume (en dollars 2000) du pays i en provenance de la France sur la période de référence 2003-2005. $M_i(t)$, les importations de biens et services en volume du pays i à la date t (en dollars 2000). La demande mondiale peut également s'écrire :

$$D_{Fr,t} = 100 \sum_I \varpi_i^* \frac{M_i(t)}{M_i^{2003-2005}}$$

avec

$$\varpi_i^* = \frac{X_{Fr,i}^{2003-2005}}{X_{France}^{2003-2005}}$$

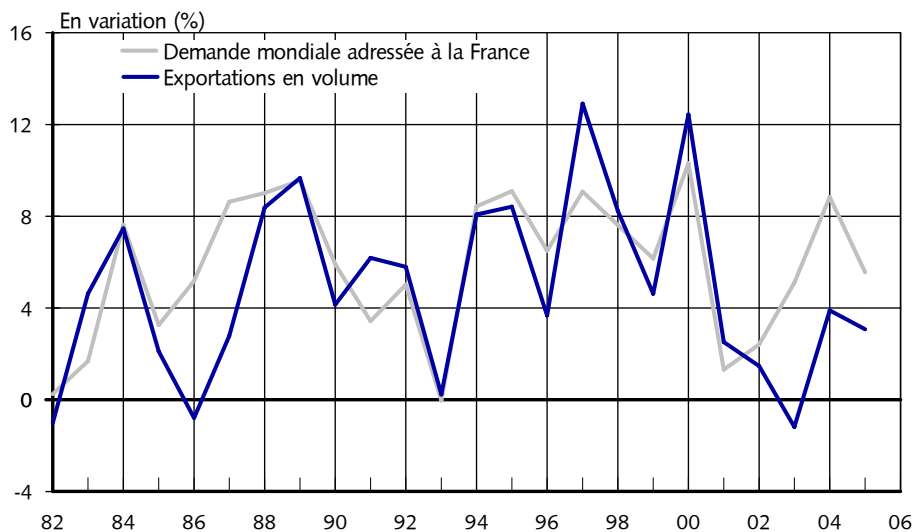
ϖ_i^* représente la part des exportations de marchandises françaises en dollars à destination du pays i sur la période 2003-2005.

La demande mondiale adressée à la France a fortement ralenti en 2001-2002, contribuant ainsi à la faiblesse de nos exportations. Elle a toutefois progressé sur rythme supérieur à 7 % l'an en moyenne de 2003 à 2006, deux fois plus rapidement que nos exportations.

Compétitivité-prix des exportations françaises de biens et services en volume

L'évolution de la compétitivité-prix peut être abordée à partir d'une comparaison des tendances des prix à l'exportation. Ceux-ci peuvent être mesurés à partir de plusieurs indicateurs : les valeurs unitaires à l'exportation (source douanière sur les marchandises seulement), les déflateurs des exportations (source des comptes nationaux pour l'ensemble des biens et services) et les indices de compétitivité-prix (qui donnent des résultats très proches des comparaisons des déflateurs). Nous avons privilégié ici les deux derniers indicateurs, le premier n'ayant pas pu être construit pour l'ensemble de la zone euro.

France : commerce extérieur



© REXECODE

Les déflateurs des exportations

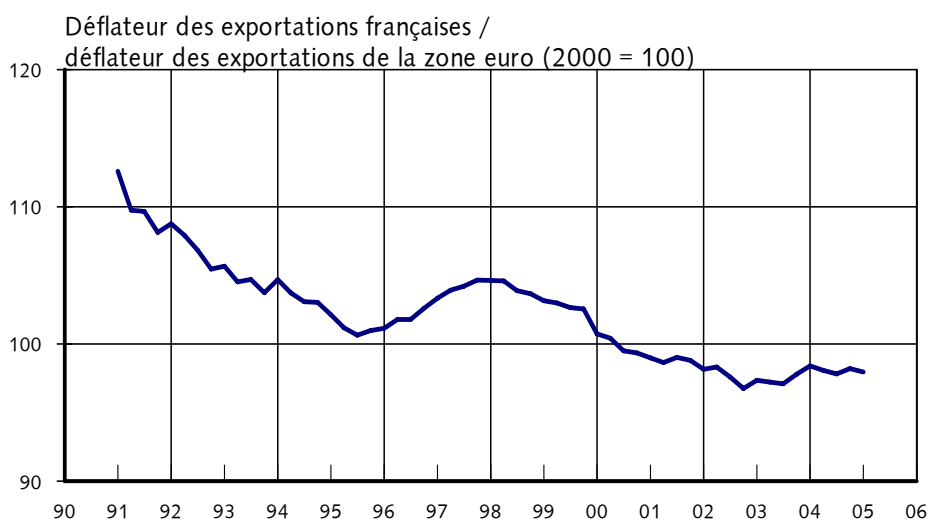
L'examen des déflateurs nationaux des exportations conduit à la conclusion que le prix relatif des exportations françaises par rapport à l'ensemble des exportations de la zone euro tend plutôt à reculer depuis 1999. En particulier, la dérive des prix à l'exportation en France a été bien moins vive que ne l'a été celle des prix italiens. Le constat est moins net en ce qui concerne l'évolution relative des prix français à l'exportation par rapport aux prix allemands. Vue au travers de ces indices macroéconomiques, la compétitivité-prix française aurait donc tendance à s'améliorer.

Mais cette baisse des prix relatifs à l'exportation donne peut-être aussi une clé de lecture à l'évolution de nos échanges. Le recul des prix relatifs à l'exportation peut s'expliquer par le fait que les entreprises françaises sont contraintes, pour maintenir leurs positions en volume ou en

limiter la baisse, de consentir des efforts de prix qui limitent les gains tirés de nos échanges extérieurs en valeur.

D'autre part, les paramètres de coûts et de prix peuvent contribuer à expliquer la compétitivité globale, mais ils ne constituent pas par eux-mêmes des indices de compétitivité. Dans un monde de concurrence imparfaite, un pays qui exporterait des produits haut de gamme ou qui tiendrait des positions dominantes, et parviendrait à augmenter ses prix sans pénaliser le volume de ses ventes est un pays qui gagne en compétitivité. Ses parts de marchés augmentent et son revenu moyen relatif s'améliore. La France semble engagée dans un processus inverse. Les parts de marché en valeur diminuent, les parts de marché en volume un peu moins mais au prix d'une baisse relative des prix à l'exportation. Il en résulte un recul lent mais régulier du niveau de vie par rapport aux autres pays européens, que nous avons souligné précédemment.

Compétitivité-prix de la France estimée à partir des déflateurs des exportations



Source : Comptes nationaux, INSEE, Eurostat

© REXECODE

L'indice de compétitivité-prix

Par définition, la compétitivité-prix des exportations françaises est mesurée comme le ratio du prix des exportations étrangères rapporté au prix des exportations françaises. Une augmentation relative du prix des exportations françaises implique alors une dégradation de l'indice de compétitivité-prix. Plus précisément, il s'agit en premier lieu de comparer le prix français à l'exportation sur un territoire quelconque par rapport aux prix que pratiquent en moyenne nos concurrents sur ce même territoire. En sommant sur l'ensemble des pays couverts par nos exportations, on obtient alors un indice de compétitivité-prix de la France.

Le prix des exportations étrangères est calculé à partir des déflateurs des exportations des pays concurrents à la France, pondérés par le produit de deux facteurs : le poids du pays destinataire dans le total des exportations françaises et celui des exportations des concurrents à la France dans les importations de ce pays destinataire. Formellement, l'indice de compétitivité est donné par la relation suivante :

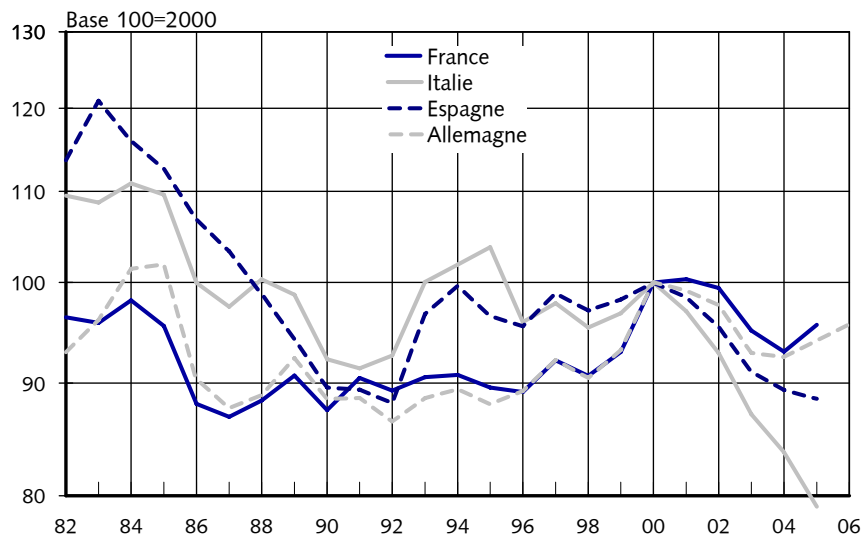
$$I_{Frt} = \frac{\sum_{i,j} \frac{M_{i,j}}{M_i} \frac{X_{Fr,i}^{2003-2005}}{X_{Fr}^{2003-2005}} p_j^e}{p_{Fr,t}^e} = \frac{\sum_{i,j} \frac{M_{i,j}}{M_i} \varpi_i^* p_j^e}{p_{Fr,t}^e}$$

Avec

$$\varpi_i^* = \frac{X_{Fr,i}^{2003-2005}}{X_{France}^{2003-2005}}$$

Où $M_{i,j}$ représente les importations de marchandises en dollars du pays i en provenance du pays j , ϖ_i^* est la part des exportations de marchandises françaises en dollars à destination du pays i en moyenne sur la période de référence 2003-2005, p_j^e est le déflateur des exportations en dollars du pays i calculé à partir des données de la comptabilité nationale, (les données concernent des biens et services et sont en volume aux prix 2000). La liste des 27 pays concurrents ou marchés tiers est donnée en annexe.

Indice de compétitivité-prix



© REXECODE

Note : une baisse de l'indice de compétitivité prix signifie une dégradation de notre compétitivité-prix, à savoir une hausse relative des prix à l'exportation.

Sur la période 1990-2006, la France a plutôt perdu en compétitivité-prix. Entre 2000 et 2004, la dégradation de la compétitivité-prix de la France a été significative. On observe d'ailleurs un recul simultané dans les pays de la zone euro, recul qui s'explique en partie par l'appréciation de l'euro par rapport au dollar (de l'ordre de 17 % sur la période 1999-2004). Cette appréciation de l'euro a pesé sur les prix à l'export européens face aux prix américains, japonais et de l'ensemble des pays dont la monnaie est indexée sur le dollar (pays d'Asie émergente notamment).

Depuis 2004, on assiste à une amélioration sensible de notre compétitivité-prix en liaison d'une part avec la stabilisation de l'euro vis-à-vis du dollar, d'autre part avec les efforts des exportateurs nationaux pour limiter dans les prix de vente la hausse des coûts salariaux.

La compétitivité-prix française s'est dégradée dans des proportions quasi-identiques à celle de l'Allemagne sur la période 1999-2005. Il semble donc que la meilleure performance allemande face à la France ne s'explique pas par la compétitivité-prix sur moyen terme. Il faudrait peut-être y voir des effets de compétitivité hors-prix, comme le meilleur positionnement en gamme des produits allemands qui bénéficierait à l'économie

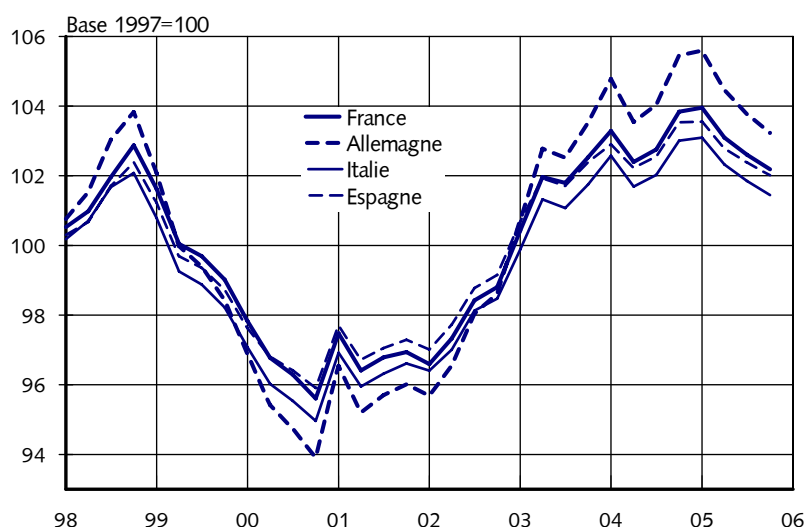
germanique. De manière similaire à celle des coûts, la compétitivité-prix des économies italienne et espagnole s'est dégradée plus rapidement que celle de la France depuis 2000, et ne permet pas *a priori* de rendre compte de moindres performances à l'exportation que ces économies sur cette période.

La modélisation économétrique des exportations

Nous avons estimé pour la France et l'Allemagne les exportations en volume, en supposant que les entreprises sont contraintes par la demande mondiale, par le maintien de la compétitivité, et par le souci de préserver leurs marges. Nos tests suggèrent que depuis 2000, les exportations françaises ont connu une baisse substantielle qui ne s'explique qu'en supposant une rupture dans la relation de long terme.

La coïncidence avec l'introduction des 35 heures est frappante. L'élasticité de la demande mondiale est de 0.6 % à court terme (1 % à long terme) en France comme en Allemagne, ce qui permet de penser que les exportations réagissent assez rapidement aux opportunités du marché.

Taux de change effectif nominal



© REXECODE

A long terme, l'élasticité des exportations par rapport à l'indice de compétitivité est de 0.7 % que ce soit en France ou en Allemagne. Ce qui suggère qu'il n'y aurait pas de différence majeure dans la sensibilité aux prix entre ces deux pays. Toutefois, à court terme, une hausse d'1 % de l'indice de compétitivité-prix augmente de 0.1 % les exportations françaises, alors que cet effet est nul en Allemagne. Notons également que la vitesse d'ajustement des exportations allemandes à un choc de demande ou de coût est de l'ordre de 19 mois en Allemagne contre 36 mois en France.

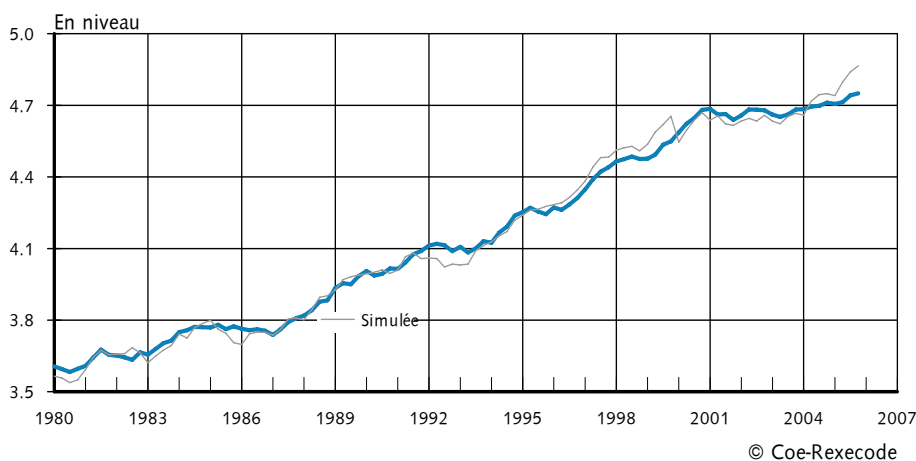
La simulation des exportations françaises par l'équation de long terme permet de montrer que nos prévisions sont proches des séries observées. L'utilisation d'une *dummy* pour la période 2000

permet d'améliorer la qualité d'ajustement du modèle sur cette période et suggère une rupture de comportement dans l'évolution des exportations qui ne s'expliquerait ni par la demande mondiale ni par des effets prix. Depuis 2000, la demande mondiale adressée à la France s'est montrée vive, mais cet effet favorable a été largement compensé par une dégradation de la compétitivité-prix et surtout de la compétitivité hors-prix (définie comme on l'a dit précédemment comme un résidu de ce qui n'est ni demande mondiale ni compétitivité-prix). L'ensemble de ces effets explique que nos exportations aient progressé faiblement, en comparaison aux tendances observées dans les années 90. En particulier de 1999 à 2001, la France avait su tirer profit de la sous-évaluation de l'euro face au dollar et relancer vivement ses exportations.

Fonction d'exportation France-Allemagne (1980Q1-2006Q2)

Paramètres	France		Allemagne	
	Relation de long terme			
	Paramètres	Ecart type	Paramètres	Ecart type
Constante	0.16	0.006	0.71	0.008
Demande mondiale	1	-	1	-
Compétitivité	-0.73	0.06	-0.70	0.35
Rupture de tendance 2000	-0.15	0.09	-0.11	-7.84
	Relation de court terme			
	Paramètres	Ecart type	Paramètres	Ecart type
Constante	0.004	0.003	0.002	0.003
Demande mondiale	0.66	0.092	0.65	0.17
Demande mondiale (t-1)	0.33	0.092	-	-
Compétitivité	-0.13	0.059	-0.04	0.08
Compétitivité (t-1)	-0.10	0.06291	-	-
Force de rappel	-0.08	0.041	-0.16	0.03

Simulation des exportations en France



Pour spécifier la forme de l'équation d'exportations en volume, nous avons utilisé une formulation à correction d'erreurs (ECM). L'ensemble des variables (X les exportations en volume, D_t la demande mondiale adressée à la France et I_t l'indice de compétitivité français) sont stationnaires en différences premières. Le test de rang de Johansen permet de penser qu'il existe une unique relation de co-intégration. Il est alors possible de tester une formulation à correction d'erreurs qui permet d'identifier les paramètres de long terme des paramètres de court terme et d'évaluer la force de rappel. Lorsque les valeurs observées s'éloignent de la tendance de long terme, il s'exerce une force de rappel à court terme rapprochant les valeurs observées de la tendance. Cet ajustement est défini à partir des variations des variables de long terme et des variables plus spécifiques de court terme. Afin d'évaluer l'éventuelle rupture de tendance de la période 2000, nous avons également introduit une *dummy* qui vaut 1 pour toute la période 2000-2005. Enfin, nous avons fixé à 1 l'élasticité des exportations à la demande. L'équation est estimée sur données trimestrielles sur la période 1980Q1-2006Q2. Les résultats d'estimation sont donnés dans le tableau ci-dessous. Les coefficients estimés de chacune des variables explicatifs sont significatifs. La spécification retenue permet d'expliquer 99 % de la variance des exportations françaises en niveau. L'estimation de la relation dynamique permet d'expliquer 70 % de la variance entre deux trimestres du logarithme des exportations. La force de rappel est élevée de l'ordre de 32 % par an, ce qui indique que les exportations rejoignent assez rapidement leur tendance après un choc ou une perturbation de court terme. La simulation de la relation de court terme montre que nos tests ne permettent pas encore de décrire convenablement les mouvements dynamiques de court terme des exportations. Bien que le modèle arrive à bien reproduire les points de retournement, l'équation estimée ne permet pas d'évaluer correctement les brusques changements des variations des exportations. Cependant, les exportations évoluent peu autour de leur cible de long terme, la dynamique de court terme est assez faible.

Modélisation des exportations : comparaison internationale

Nous avons modélisé les exportations britanniques, italiennes et espagnoles à partir des mêmes variables explicatives que celles retenues pour la France et l'Allemagne. Sur longue période (1990-2005), les exportations allemandes réagissent aux prix relatifs dans les mêmes proportions que les exportations françaises (élasticité 0.7). Lorsque l'on essaie d'expliquer les évolutions des exportations anglaises, celles-ci apparaissent plus sensibles à la demande mondiale et l'indice de compétitivité-prix britannique est proche de zéro.

Exportations italiennes

Sur très longue période (1980-2005), les exportations italiennes de biens et services dépendent à l'instar des exportations françaises à la fois de la demande mondiale adressée à l'Italie et de l'indice de compétitivité-prix italien. Sur le long terme, l'élasticité à la demande mondiale adressée à l'Italie est de 0.9. Les exportations Italiennes apparaissent plus sensibles à l'indice de

compétitivité-prix (0.75 contre 0.7 pour la France). Si les prix à l'export italien diminuaient de 10 points par rapport aux prix des pays concurrents, toutes choses égales par ailleurs, la compétitivité italienne s'améliorerait d'autant, entraînant une augmentation de 7.5 % des exportations.

$$\log(X_t) = 0.80 * \log(D_t) + 0.75 * \log(I_t) \quad 2.26$$

(26.8) (4.2) (3.2)

Exportations espagnoles

Sur très longue période (1980-2005), les exportations espagnoles de biens et services dépendent également de la demande mondiale adressée à l'Espagne et de l'indice de compétitivité-prix espagnol. L'élasticité à la demande mondiale adressée à l'Espagne est assez élevée (1.4). L'élasticité à l'indice de compétitivité-prix est supérieure celle estimée pour la France (1.16 contre 0.7 pour la France). Aussi, les exportations espagnoles réagissent mieux à l'amélioration de la compétitivité-prix que les exportations françaises.

Décomposition des performances à l'exportation

Sur moyen terme, on peut décomposer les performances à l'exportation des grands pays exportateurs sur la période 1999-2005 relativement aux variations de la demande mondiale et de l'indice de compétitivité-prix.

Sur la période 1999-2005, la variation des exportations françaises en volume est inférieure à la variation de la demande mondiale adressée à la France (différentiel de 1,9 %). On observe la même situation en Italie, où les pertes de parts de marché sont nettement plus importantes, et dans une moindre mesure au Royaume-Uni et au Japon. Seuls les exportateurs allemands ont répondu à la demande mondiale, puisque la variation des exportations en volume a même dépassé celle de la demande mondiale d'un point sur la période 1999-2005. Le taux de change effectif nominal qui tient compte de la structure du commerce des pays traduit bien cet élément, le taux de change effectif ayant progressé plus vite en l'Allemagne qu'en France et en l'Espagne.

Contributions moyennes à l'évolution des exportations entre 2001 et 2005

Nous nous sommes également inspiré du travail de la DGTPE (Cruzet et Langlet, 2006) afin d'estimer les contributions moyennes à l'évolution des exportations sur la période 2001-2005. L'objectif ici est d'évaluer la part des facteurs non quantifiables que l'on regroupe généralement sous le vocable de « compétitivité hors prix ». Sur l'ensemble de la période 2001-2005, les exportations françaises de biens et services ont progressé de 1.9 % par an en volume. La contribution à ces exportations de la demande mondiale adressée à la France est d'environ 5.9 % (4.6 % pour de Cruzet et LANGLET). Nous estimons que la perte de compétitivité-prix a contribué à diminuer les exportations de -0.65 %. La compétitivité hors-prix est calculée par résidu (en fait la somme d'une tendance et des résidus de l'équation) et exerce un effet très défavorable (-3.4 % contre 2.4 pour de Cruzet et LANGLET).

Variation sur la période 1999-2005 (au taux annualisé)

Pays	Exportations en dollars	Déflateur des exportations (a)	Exportations en volume	Demande mondiale	Indice de compétitivité-prix (b)-(a)	Prix des concurrents étrangers (b)
Allemagne	10,7	3,4	7,3	6,1	-0,2	3,1
Italie	8,2	6,4	1,9	6,2	-2,9	3,2
France	6,9	3,3	3,6	5,4	-0,1	3,2
Royaume Uni	6,6	3,1	3,5	5,5	0,0	3,0
Japon	6,3	-0,8	7,1	8,1	2,7	1,9
Etats-Unis	3,4	1,3	2,1	5,7	0,7	2,1
Espagne	10,4	5,5	4,8	4,8	-1,9	3,5

*Exportations de biens et services, Source : Comptabilité nationale

Contributions moyennes à l'évolution des exportations entre 2001 et 2005

	Demande mondiale	Compétitivité-prix	Trend	Résidu	Compétitivité-hors prix
Coe-Rexecode	5,9	-0,65	-1,24	-2,17	-3,4
DGTPE	4,6	-0,3	-0,9	-1,5	-2,4

Comprendre l'évolution des parts de marché

La « part de marché » à l'exportation est le rapport entre les exportations françaises et la demande adressée à la France :

$$\bar{\omega}_t^1 = \frac{X_{Fr,t}}{D_{Fr,t}}$$

Il s'agit de la part de marché de la France sur ses marchés traditionnels par rapport à une année donnée. Ce ratio cependant peut se révéler insuffisant dans le cas de l'ouverture d'un nouveau marché. Le concept de demande mondiale adressée à la France apparaît satisfaisant tant que la structure géographique des exports ne se modifie pas fortement.

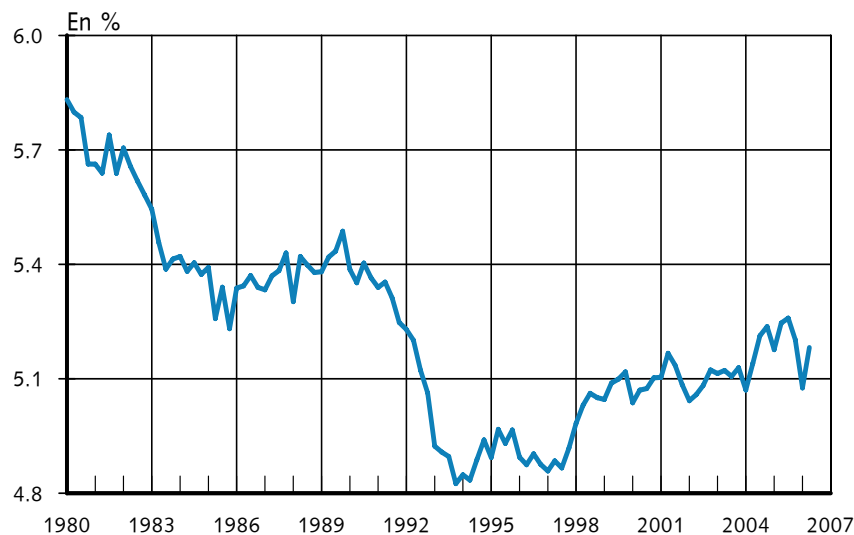
Une autre définition possible de la part des marchés est d'utiliser comme dénominateur l'ensemble des exportations mondiales :

$$\bar{\omega}_t^2 = \frac{X_{Fr,t}}{X_{w,t}} = \frac{X_{Fr,t}}{D_{Fr,t}} \frac{D_{Fr,t}}{X_{w,t}} = \bar{\omega}_t^1 G_{Fr,t}$$

La part de marché de la France dans le commerce mondial $\bar{\omega}_t^2$ est le produit entre la part de marché de la France dans ses marchés traditionnels et une mesure de l'orientation géographique $G_{Fr,t}$.

La variable $G_{Fr,t}$ est mesurée par le rapport entre la demande mondiale adressée à la France et les exportations mondiales. La mesure de l'orientation géographique de la France permet d'avoir une idée sur l'évolution des marchés sur lesquels la France est présente traditionnellement. Lorsque la demande mondiale adressée à la France évolue moins vite que le commerce mondial, cela signifie que les importations des pays vers lesquels la France exporte sont moins dynamiques que celles du reste du monde.

Orientation géographique de la France



© Coe-Rexecode

Les calculs montrent que l'orientation géographique de la France a plutôt tendance à s'améliorer depuis 1995, autrement dit que la demande mondiale adressée à la France croît plus vite que le commerce mondial.

Les évolutions des coûts salariaux unitaires relatifs apparaissent comme des éléments déterminants des pertes de part de marché à l'exportation.

Selon nos estimations, une hausse permanente de 1 % du coût salarial français comparativement aux coûts allemands diminue la part de marché relative à l'export de -0.54 % (-0.45 % pour la

DGTPE). Les prix jouent également, mais avec une élasticité de long terme des parts de marché au rapport des déflateurs à l'exportation plus faible, de -0.24. Ces résultats troublants suggèrent que la compétitivité-coût serait un meilleur indicateur pour prévoir l'évolution des exportations que la compétitivité-prix peut-être parce que les différences de pratique statistique sont plus fortes dans la mesure des prix à l'exportation que dans la mesure des coûts salariaux unitaires. Enfin, le différentiel existant entre l'output gap français et l'output gap allemand agit négativement sur les parts de marché, mais son pouvoir explicatif ne paraît pas essentiel.

Afin d'évaluer statistiquement l'impact de la compétitivité relative France Allemagne sur les pertes des parts de marché, nous avons estimé la part de marché en fonction du :

- rapport entre le déflateur des exportations Françaises et le déflateur des exportations allemandes
- rapport entre les coûts de production français par rapport aux coûts allemands (dans les manufactures)
- différentiel d'output gap entre la France-zone Euro.

Les résultats de nos estimations qui sont comparés avec les résultats publiés par l'OFCE (2006) sont donnés dans les tableaux ci-dessous. La période d'estimation que nous avons retenue est de 1990Q1-2205Q4 qui est beaucoup plus longue que celle retenue par l'OFCE. En effet, l'OFCE retient une période assez courte (1995Q4-2005Q3) qui pose un problème d'insuffisance de degré de liberté et donc de stabilité des paramètres estimés. Notre technique d'estimation est également différente. L'OFCE estime une équation à correction d'erreur en une seule étape alors que notre méthode est une méthode en deux étapes, plus conformes aux modèles ECM proposés par Engel et Granger.

Estimation de la fonction de long terme des parts de marché (France)

Période d'estimation	COE-REXECODE 1990Q1-2005Q4		OFCE 1995Q4-2005Q3	
	Coefficient	Ecart-type	Coefficient	T de student
Variable				
Constante	0.51996	0.02239	6.36	2.38
Rapport des déflateurs FR/GE	-0.24830	0.11153	-0.95	5.54
Rapport des coûts unitaires salariaux Dans les manufactures FR/GE	-0.54191	0.05243	-0.45	2.06
Différences des outputs gaps FR/EURO	-0.02075	0.00482	-0.009	6.67
Trend	-0.00594	0.00025042	-	-

L'équation de court terme permet de mettre en évidence le rôle primordial de la variation des coûts salariaux unitaires manufacturiers sur la dynamique de court terme des exportations. Nous estimons que l'accroissement de 1 % des coûts français relativement aux coûts allemands diminue la part de marché à court terme de -0.57 %. La compétitivité relative des prix à l'exportation a une influence beaucoup moins importante. Nous pensons qu'une augmentation à court terme des prix relatifs diminue sur un trimestre -0.23 % les parts de marché. Cependant, l'estimation de la force de rappel permet de constater que les délais d'ajustement des parts sont assez brefs, sur une année (de 92 %).

Taux de marge des entreprises : ensemble de l'économie

Les estimations de taux de marge des entreprises restent relativement malaisées en l'absence d'une source véritablement homogène.

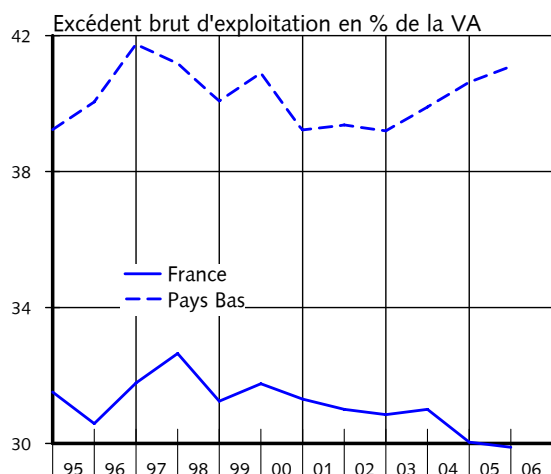
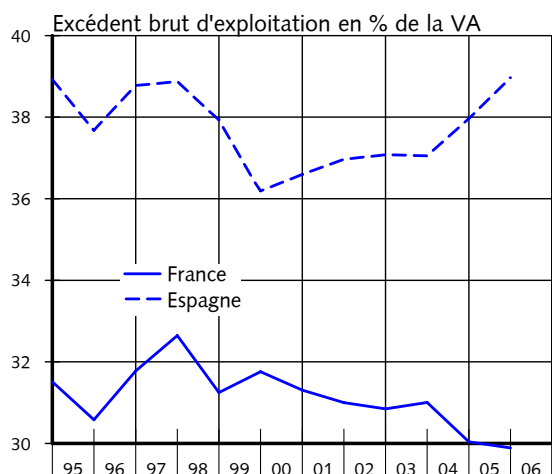
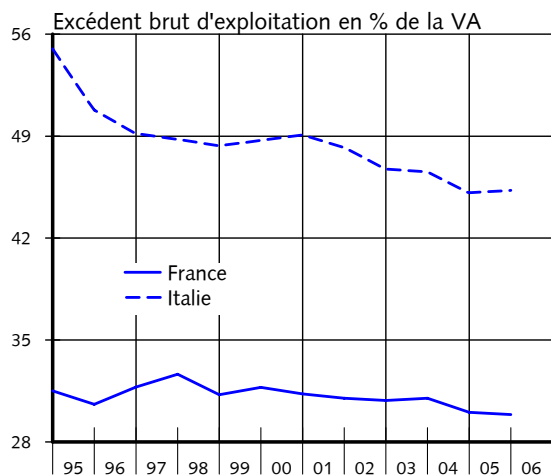
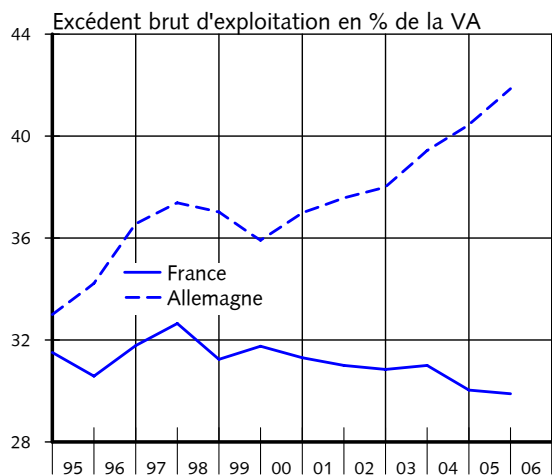
La Commission européenne publie toutefois un indicateur de résultat des entreprises calculé sur l'ensemble constitué par les sociétés non financières et les sociétés financières. Ce n'est en fait pas tant l'examen du niveau du taux de marge qui est à privilégier dans cet exercice mais plutôt celui de sa dérive.

Les efforts de prix qui ont été consentis par les exportateurs français pour limiter leurs pertes de parts de marché en volume, dans un contexte où les coûts salariaux ont progressé plutôt plus vite que dans l'ensemble de la zone euro, se sont opérés via un prélèvement sur les marges des entreprises. Le taux de marge de l'ensemble des sociétés opérant sur le territoire français a reculé de près de deux points entre 2000 et 2005 quand, à l'inverse, il en regagnait six dans le cas des sociétés opérant en Allemagne. L'évolution du taux de marge des sociétés installées en Italie est proche de celle observée en France. Elle est même encore un peu plus accusée.

Estimation de la dynamique de court terme des parts de marché (France)

Période d'estimation	COE-REXECODE 1990Q1-2005Q4		OFCE 1995Q4-2005Q3	
	Coefficient	Ecart-type	Coefficient	Ecart-type
Constante	-0.00598	0.00174		
Variation des rapports des déflateurs	-0.23928	0.16784		
Variation du rapport des CUS manuf	-0.57594	0.16726		
Variation du différentiel d'output gap	0.01521	0.00482		
Force de rappel à l'équilibre	-0.23611	0.08665	-0.22	
Variation retardée d'un trimestre De la part de marché (t-1)		-	-0.33	

TAUX DE MARGE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES ET NON FINANCIÈRES ÉVOLUTIONS COMPARÉES



Source : Commission européenne (Ameco)

© REXECODE

Annexe

Liste des pays utilisés pour le calcul de l'indice de compétitivité-prix

Etats-Unis	Espagne
Canada	Pays-Bas
Mexique	Belgique
Japon	Autriche
Australie	Suisse
Nlle Zélande	Danemark
Allemagne	Finlande
France	Suède
Royaume-Uni	Norvège
Italie	Irlande
Taiwan	Portugal
Hong-Kong	Grèce
Chine	Corée du Sud
Malaisie	

Annexes

Annexe 1 : Evaluation de l'impact des structures géographique et sectorielle des exportations françaises sur les performances françaises à l'exportation

La plupart des rapports récemment parus sur le thème de la compétitivité s'accordent à reconnaître que les divergences de spécialisation géographique et de spécialisation sectorielle sont loin de constituer une explication suffisante au différentiel de performance à l'exportation observé depuis 1999 entre les différents pays de la zone euro. Les différentes estimations que nous avons effectuées corroborent ces conclusions. Les résultats essentiels sont présentés ci-après de manière succincte. Pour plus de précisions, notamment sur la construction des différents indicateurs utilisés, on se reportera au rapport « les chiffres de la compétitivité » publié en novembre 2005 par Rexecode.

Des explications très partielles au recul des performances françaises à l'exportation constaté depuis 1999

Les arguments avancés pour soutenir l'hypothèse selon laquelle les différences de structure des exportations expliqueraient la divergence des performances à l'exportation des principaux pays de la zone euro observée depuis 1999 sont de trois types :

1. Le différentiel de conjoncture

La faiblesse de la demande interne chez nos partenaires européens aurait handicapé les exportations françaises alors que les exportations des autres économies européennes étaient soutenues par la vigueur de la demande interne française.

2. La spécialisation géographique

Les exportations françaises ne seraient pas assez orientées vers les économies les plus dynamiques à l'échelle mondiale.

3. La spécialisation sectorielle

Les exportations françaises seraient concentrées sur des secteurs ou sur des produits

dont la part dans le commerce mondial est allée en déclinant au cours des cinq dernières années.

Ces arguments ne sont certes pas dénués de pertinence, mais ne fournissent toutefois pas d'explication pleinement satisfaisante aux médiocres performances relatives à l'exportation de la France. Les estimations que nous avons effectuées suggèrent notamment que les différences de spécialisation sectorielle ou géographique n'expliquent au mieux que 10 à 20 %, selon les méthodes utilisées, du différentiel de croissance entre les exportations de la France et celles des principaux pays de la zone euro sur la période allant de 1999 à 2005.

L'économie française a-t-elle été particulièrement pénalisée par la faiblesse de la demande de ses principaux partenaires, alors qu'à l'inverse la demande intérieure plus dynamique en France aurait soutenu les exportations des autres pays européens ?

Cette hypothèse s'appuie d'une part sur le fait que les flux entre pays de la zone euro représentent une part importante de leur commerce extérieur et d'autre part sur les écarts importants de croissance de la demande interne entre les pays européens.

- Le poids dans l'ensemble des exportations de la France des exportations à destination de l'Allemagne était ainsi de 14,7 % en 2005, celui des exportations à destination de l'Italie de 8,7 %, celui des exportations à destination de l'Espagne de 9,6 %. De même, les exportations à destination de la France représentaient en 2005 10,2 % du total des exportations allemandes, les exportations à destination de l'Italie 6,9 % et les exportations à destination de l'Espagne 5,1 %.

- L'évolution de la demande interne en valeur dans les principaux pays de la zone euro a de fait été très différente sur la période 1999 – 2005. Toutefois, l'argument selon lequel le différentiel de croissance de la demande interne a pénalisé la France par rapport aux autres pays européens ne peut valablement être invoqué que vis-à-vis de l'Allemagne. La demande interne a en effet enregistré une progression de 61,5 % en Espagne, de 29 % en France, de 28,2 % en Italie, et de +6,5 % seulement en Allemagne.

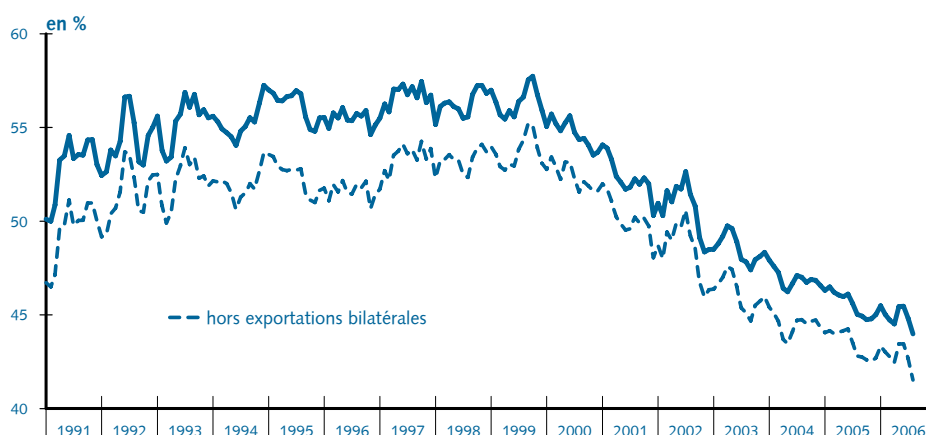
Même vis-à-vis de l'Allemagne, sa pertinence paraît toutefois difficile à établir. Certes, s'agissant des flux bilatéraux, les évolutions constatées sur la période sont défavorables à la France : les importations allemandes en provenance de la France ont effectivement enregistré une hausse inférieure de 18,6 % à celle des importations françaises en provenance de l'Allemagne. Mais cet écart reflète plus une faible performance des exportations françaises vers le marché allemand qu'il n'est lié à l'écart de croissance entre les demandes internes. Les importations allemandes de marchandises ont en effet enregistré une progression supérieure à celles des importations de la France au cours de la période 1999-2005 (+67,4 % pour les importations allemandes de marchandises sur la période en valeur et +58,7 % pour les importations françaises en valeur). C'est donc bien plus la performance des exportations françaises sur le marché allemand qui est en cause que la faiblesse relative de la demande allemande.

Le différentiel de croissance entre les exportations des deux pays sur la période 1999-2005 est du reste encore plus important lorsque

l'on exclut du champ de l'analyse les flux commerciaux bilatéraux. L'écart entre le taux de croissance des exportations allemandes et celui des exportations françaises entre 1999 et 2005 est de 40,3 points de pourcentage. L'écart entre le taux de croissance des exportations allemandes et celui des exportations françaises « flux bilatéraux exclus » est encore plus important (41,3 points de pourcentage).

Pour autant, l'argument qui consiste à expliquer le différentiel de croissance entre les exportations de la France et celui de l'Allemagne par les évolutions divergentes de la demande intérieure ne peut être totalement écarté. Le faible dynamisme de la demande intérieure en Allemagne a en effet pu constituer une puissante incitation à réorganiser l'appareil productif allemand de manière à réduire les coûts de production ou à améliorer les aspects hors prix de la compétitivité, les exportateurs allemands étant, plus que leurs homologues français, contraints de trouver des marchés extérieurs à même de se substituer à un moteur interne défaillant. Le rôle joué par ces incitations demeure cependant difficile à évaluer.

Exportations françaises de marchandises / Exportations allemandes de marchandises



Source : Douanes nationales

© Coe-Rexecode

Peut-on imputer l'écart de croissance entre les exportations des principaux pays européens entre 1999 et 2005 aux différences de structure géographique de leur commerce extérieur ?

Tous les pays de la zone euro ne sont pas également présents sur les différents marchés. L'Allemagne est notamment nettement plus présente que la France dans trois zones qui ont été particulièrement dynamiques au cours des dernières années, l'Asie émergente, les pays d'Europe centrale et orientale (Russie y compris) et les Etats-Unis. A l'inverse, la présence relative de la France est nettement plus importante en Afrique, zone dont le poids dans les échanges mondiaux tend à reculer. Une partie des écarts constatés dans l'évolution de leurs exportations pourrait donc refléter des différences de positionnement géographique initiales indépendamment de leurs performances respectives.

Le rôle joué par la spécialisation géographique peut être analysé à partir de plusieurs approches non exclusives :

- à partir de l'examen des différences d'évolution de la demande des pays tiers.

- par l'estimation directe de l'impact des différences initiales de structure géographique du commerce extérieur sur les performances globales à l'exportation.

Quelle que soit l'approche retenue, les résultats suggèrent que la spécialisation géographique ne joue qu'un rôle second dans l'explication de l'écart de performance à l'exportation entre la France et les autres grands pays de la zone euro.

1. L'impact différencié de la demande en provenance des pays tiers sur la croissance des exportations d'un ensemble de pays peut être analysé à partir d'indicateurs dits de « demande mondiale ». Ces indicateurs décrivent ce que serait la croissance des exportations, en volume ou en valeur, de chaque pays si ses parts de marché dans les importations de chaque pays partenaire restaient stables par rapport à une période de référence (en l'occurrence, 2000). En d'autres termes, ils reflètent l'impulsion occasionnée par la croissance des marchés à l'exportation d'un pays à parts de marché inchangées.

Ecart de croissance entre la demande mondiale adressée à la France et la demande mondiale adressée aux autres grands pays de la zone euro entre 1999 et 2005, en points de %

	En valeur	En volume
France Allemagne	-1,5	-5,2
France Italie	-0,5	-6,7
France Espagne	10,1	4,7

*Un signe négatif (positif) signifie que la croissance de la demande mondiale adressée à la France a été inférieure (supérieure) sur la période à la croissance de la demande mondiale adressée aux autres pays européens.

Source : FMI (DOTS), Compte nationaux, calculs Coe-Rexecode

Ecart de croissance entre les exportations de la France et celles des autres grands pays de la zone euro entre 1999 et 2005, en points de pourcentage

	En valeur	En volume
France Allemagne	-40,3	-27,4
France Italie	-14,3	17,9
France Espagne	-37,7	-4,5

*Un signe négatif (positif) signifie que la croissance des exportations de la France a été inférieure (supérieure) sur la période à la croissance des exportations des autres pays européens.

Source : FMI (DOTS), Compte nationaux, calculs Coe-Rexecode

Les résultats obtenus suggèrent que l'explication des différences de performances à l'exportation entre la France et les autres grands pays de la zone euro due à l'évolution de la demande des pays tiers n'est pas significative. Il s'avère en effet que les croissances de la demande mondiale adressée à la France et de la demande mondiale adressée aux autres pays européens sont relativement proches. L'écart entre l'évolution de la demande mondiale adressée à la France d'une part et celle de la demande mondiale adressée aux autres grands pays de la zone euro ou à la zone euro dans son ensemble d'autre part sont très inférieurs aux différentiels de performance à l'exportation observés. Ainsi, sur la période allant de 1999 à 2005, la croissance de la valeur de la demande mondiale de marchandises adressée à la France a été inférieure de 1,5 point de pourcentage à celle de la valeur de la demande mondiale de marchandises adressée à l'Allemagne alors que la croissance des exportations françaises de marchandises en valeur a été inférieure de 40,3 points de pourcentage à celle des exportations

allemandes. En volume, l'écart entre la croissance de la demande mondiale de biens et de services adressée à la France et la demande mondiale de biens et de services adressée à l'Allemagne entre 1999 et 2005 est un peu plus important (5,2 points de pourcentage), mais il représente moins de 20 % du différentiel de croissance des exportations de biens et de services observé sur la même période (27,4 points de pourcentage). Avec l'Espagne, le différentiel de croissance de la demande mondiale, en valeur comme en volume, est même de signe inverse au différentiel de performance à l'exportation observé entre 1999 et 2005.

2. L'impact de la structure géographique initiale du commerce extérieur sur la performance globale à l'exportation peut également être analysé en estimant quelles auraient été les performances à l'exportation des différentes économies de la zone euro si la structure géographique de leurs exportations avait été similaire à celle des autres économies de la zone euro en 1999.

Croissance des exportations françaises de marchandises en valeur entre 1999 et 2005

Croissance observée		Croissance théorique	
Exportations totales	42,1		
Exportations vers l'Allemagne exclues	43,9	Avec la spécialisation géographique de l'Allemagne	48,2
Exportations vers l'Italie exclues	42,8	Avec la spécialisation géographique de l'Italie	46,9
Exportations vers l'Espagne exclues	40,7	Avec la spécialisation géographique de l'Espagne	38,2
Exportations vers le Royaume-Uni exclues	45,1	Avec la spécialisation géographique di Royaume-Uni	45,4
Exportations vers les États-Unis exclues	43,3	Avec la spécialisation géographique des États-Unis	40,8
Exportations vers le Japon exclues	42,0	Avec la spécialisation géographique du Japon	54,4

Source : Calculs Coe-Rexecode, DOTS (FMI)

$$\Delta x_{i,mo} - \Delta x_{j,mo} = \sum_k \frac{(\Delta x_{i,k} + \Delta x_{j,k})}{2} * (w_{i,k} - w_{j,k}) + \sum \frac{(w_{i,k} + w_{j,k})}{2} * (\Delta x_{i,k} - \Delta x_{j,k})$$

ou

$\Delta x_{i,mo}$ et $\Delta x_{j,mo}$ désignent respectivement le taux de croissance, entre 1999 et 2005, des exportations totales du pays i et des exportations totales du pays j

$\Delta x_{i,k}$ et $\Delta x_{j,k}$ désignent respectivement le taux de croissance, entre 1999 et 2005, des exportations du pays i à destination du pays k et le taux de croissance des exportations du pays j à destination du pays k.

$w_{i,k}$ et $w_{j,k}$ désignent le poids des exportations à destination du pays k dans les exportations du pays i ou du pays j en 1999.

Si deux économies voient leurs exportations croître au même rythme sur une zone donnée, l'impact de cette performance sur l'évolution globale de leurs exportations sera en effet différent selon que cette zone représentera par exemple 2 % ou 15 % de leurs exportations. Dès lors, l'écart de croissance constaté entre les exportations de la France et celles des principaux pays de la zone euro depuis 1999 pourrait refléter davantage les différences initiales de leur spécialisation géographique que leurs performances à l'exportation sur les différents marchés.

Les calculs auxquels nous nous sommes livrés suggèrent que les différences de spécialisation géographique initiale ont bien un impact sur les évolutions des parts de marché. Les performances globales de la France à l'exportation auraient ainsi été supérieures à celles observées entre 1999 et 2005 si la structure géographique de ses exportations avait été similaire à celle de l'Italie ou de l'Allemagne en 1999. D'une manière générale, les gains ou les pertes en terme de performance globale à l'exportation qu'aurait enregistré la France sur la période si elle avait eu une spécialisation géographique initiale similaire à celle de l'un ou l'autre des grands pays de la zone euro paraissent toutefois faibles au regard du différentiel de croissance des exportations observé sur la période. Ils s'échelonnent en effet de -2,5 points de pourcentage (avec la spécialisation géographique de l'Espagne) à +4,3 points de pourcentage (avec la spécialisation géographique de l'Allemagne). C'est avec l'Italie que l'impact est le plus significatif. Une spécialisation géographique similaire en début de période aurait en effet diminué l'écart entre la croissance des exportations françaises et celle des exportations italiennes de 27 %. Vis-à-vis de l'Allemagne, le différentiel de performance à l'exportation n'aurait été que de 10,4 % moins important si la structure des exportations de la France avait été similaire à celle de l'Allemagne en 1999.

3. Ce type d'estimation de l'impact de la spécialisation géographique sur les performances à l'exportation présente toutefois un inconvénient : le poids de l'effet structure géographique dans le différentiel de performance à l'exportation entre le pays A et le pays B n'est pas le même selon qu'on l'évalue en calculant ce qu'aurait été la croissance

des exportations du pays A s'il avait eu en début de période la spécialisation géographique du pays B, ou ce qu'aurait été les exportations du pays B s'il avait eu en début de période la structure d'exportation du pays A. Pour éviter cet écueil on peut écrire l'écart de croissance entre les exportations des différents pays considérés de la manière suivante, ainsi que le suggère une étude récente de la CDC¹².

La première somme peut être interprétée comme une mesure de « l'effet structure géographique ». Plus les écarts de spécialisation géographiques entre le pays i et le pays j sont importants et plus ils portent sur des marchés où la croissance moyenne des exportations des deux pays a été importante, plus sa valeur est grande. La deuxième somme peut être interprétée comme une mesure de « l'effet performance ». En effet, sa valeur croît avec les écarts de croissance entre les exportations du pays i et celles du pays j sur les différents marchés, selon le poids moyen de ces marchés dans les exportations des deux pays.

Les résultats obtenus confirment le faible pouvoir explicatif de la structure géographique des exportations. Ainsi, l'effet « structure géographique initiale des exportations » explique à peine 15 % de l'écart entre la croissance de la valeur des exportations françaises et celle des exportations allemandes sur la période 1999-2005. Vis-à-vis de l'Italie, il intervient à hauteur de 12 % environ. Avec l'Espagne, il joue même en faveur de la France.

L'écart de performance à l'exportation de la France avec les trois autres grands pays de la zone euro semble en fait s'expliquer davantage par une moindre performance sur la plupart des marchés extérieurs que par un problème de spécialisation géographique initiale. Sur les cinquante-deux marchés d'exportations que nous avons pris en compte, et au cours de la période 1999-2005, la France n'affiche en effet une croissance de ses exportations supérieure à celles des trois autres grands pays de la zone euro que dans cinq cas (Lituanie, Thaïlande, Hong Kong, Singapour et Nouvelle Zélande). A l'inverse, elle affiche une croissance de ses exportations

¹² L. Maillard et H. Boulhol « Une analyse descriptive du décrochage récent des exportations françaises », Flash CDC Ixis Fev 2005.

inférieure à celles des trois autres grands pays européens dans vingt-cinq pays. Si l'on raisonne par grandes zones, il apparaît que les exportations françaises de marchandises en valeur ont progressé moins vite que celles de la zone euro prise dans son ensemble aussi bien aux Etats-Unis, qu'au sein de la zone euro ou que dans les pays émergents dynamiques d'Asie du Sud-Est, d'Amérique Latine et d'Europe de l'Est.

Peut-on imputer l'écart de croissance entre les exportations des principaux pays européens entre 1999 et 2005 aux différences de structure sectorielle de leur commerce extérieur ?

L'hypothèse de travail est ici que la France aurait affiché des performances à l'exportation médiocres relativement à celles des autres grands pays de la zone euro sur la plupart des marchés entre 1999 et 2005 du fait d'une structure sectorielle de son commerce extérieur et plus généralement de sa production industrielle moins bien adaptée à l'évolution de la composition par secteur de la demande mondiale. Pour des raisons liées à la disponibilité des données, la pertinence de cette hypothèse n'a pu être évaluée que sur la période 1999-2004.

Là encore, différentes techniques ont été utilisées pour estimer l'impact de la spécialisation sectorielle sur les performances globales à l'exportation. Les résultats sont certes fortement dépendants du niveau de désagrégation retenu. Les calculs ont systématiquement été effectués à deux niveaux différents de la classification standard du commerce international (SITC Révision 3) : au niveau 3 (73 produits) et au niveau 6 (3213 produits). Les résultats obtenus

étant globalement convergents, ils seront généralement présentés, par souci de lisibilité, au niveau 3 de la nomenclature.

A ce niveau de désagrégation, comme au niveau le plus fin du reste, il apparaît que la spécialisation sectorielle de la France n'a pas été significativement plus pénalisante sur la période 1999-2004 que n'aurait pu l'être celle des autres grands pays de la zone euro.

1. La première des techniques utilisée pour estimer l'influence de la spécialisation sectorielle sur les performances à l'exportation s'appuie sur l'analyse des avantages comparatifs révélés, selon la méthodologie développée par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII). Celle-ci permet d'appréhender les points forts et les points faibles des différents pays dans l'échange international en neutralisant l'impact des variations de change et des aléas conjoncturels. Cet indicateur de contribution au solde compare le solde commercial effectif d'un pays A pour chaque produit B à un solde théorique défini en fonction du solde commercial global et du poids du produit B dans le commerce extérieur du pays A. En d'autres termes, on mesure ce qu'aurait été le solde commercial pour le produit B s'il avait évolué comme impliqué par son poids dans le solde commercial global et on le compare au solde effectif. Une valeur positive signifie que le solde pour le produit B a évolué plus favorablement que le solde global, suggérant que le pays A jouit d'un avantage comparatif pour ce produit et s'est spécialisé en conséquence dans sa fabrication.

Décomposition de l'écart de croissance des exportations entre la France et les principaux pays industrialisés entre un effet structure géographique et un effet performance sur la période 1999-2005 (en points de %)

	Ecart de croissance	Effet structure géographique	Effet performance
France-Allemagne	-40,3	-6,0	-34,3
France-Italie	-14,3	-1,7	-12,6
France-Espagne	-37,7	4,5	-42,2

Source : FMI (DOTS), calculs Coe-Rexecode

Les spécialisations sectorielles mises en évidence par l'application de cette méthode sont ensuite analysées au regard des déformations récentes de la structure de la demande mondiale. Elles sont jugées plus ou moins favorablement selon qu'elles correspondent à des produits « en progression » « stables » ou en « régression » dans les échanges mondiaux. Le classement des produits en trois catégories se fait en fonction de l'évolution de leur poids dans le commerce mondial au cours de la période allant de 1999 à 2004. Les produits dont le prix est le plus directement lié à celui des matières premières (pétrole et produits dérivés par exemple) ont été exclus de ce calcul.

La répartition des avantages comparatifs révélés de la France ne semble pas particulièrement défavorable eu égard aux évolutions récentes du commerce mondial. Quelque soit le niveau de désagrégation retenu, les avantages comparatifs révélés de la France semblent porter essentiellement sur des produits dont on peut estimer qu'ils sont en « progression », ou qu'ils sont « stables » au regard de l'évolution de la demande mondiale au cours des cinq dernières années. De ce point de vue, la situation de la France paraît bien meilleure que celle de l'Italie et, surtout de l'Espagne. Cette dernière cumule un désavantage comparatif marqué sur les produits « en progression » et une spécialisation forte sur les « produits en régression » (voir tableau de bord).

Vis-à-vis de l'Allemagne le bilan qui se dégage de la comparaison des spécialisations sectorielles est moins évident. Si l'on se borne à considérer la dynamique des produits au niveau le plus agrégé sur la période 1999-2004, les points forts de l'Allemagne semblent répartis de manière similaire à ceux de la France. Les avantages comparatifs allemands semblent en effet localisés sur les produits stables et sur les produits en progression. La part des avantages comparatifs répartis sur les produits en progression dans le total des

avantages comparatifs est même plus faible dans le cas allemand que dans le cas de la France. A un niveau plus fin, les points forts de l'Allemagne sont répartis assez différemment de ceux de la France. Ils concernent notamment davantage des produits manufacturés des classes 5, 6, et 7 à usage industriel que des biens de consommation. Ce type de spécialisation sur les secteurs des biens intermédiaires et des biens d'équipement est généralement considéré comme plus porteuse qu'une spécialisation sur les biens de consommation dans les phases d'émergence de grands pays (Chine) où l'industrialisation à marche forcée précède le développement de la consommation. Par ailleurs, le commerce extérieur allemand est sans doute moins dépendant que celui de la France des grands contrats dans le domaine aéronautique. Enfin, l'analyse des avantages comparatifs révélés fait toutefois ressortir une différence majeure entre la France et l'Allemagne, dont l'impact en terme de compétitivité pourrait ne pas être anodin. La spécialisation française semble plus diffuse que la spécialisation allemande. Les avantages et les désavantages comparatifs de l'Allemagne, même exprimés en millièmes de PIB pour minimiser les biais liés aux différences de taille entre les deux pays, sont en effet nettement plus marqués que les avantages ou que les désavantages comparatifs de la France. Cette intensité de spécialisation peut signifier que l'Allemagne dispose de très forts atouts dans ces secteurs, la rendant moins dépendante des déterminants macroéconomiques usuels de la compétitivité. (voir rapport Rexecode de novembre 2005 pour une analyse plus détaillée des spécialisations françaises et allemande).

2. Tous les pays de la zone euro n'étant pas également présents sur les différents marchés de produits, des indicateurs de demande mondiale peuvent également être utilisés pour préciser l'impact de l'évolution de leurs marchés d'exportation respectifs sur leurs performances relatives à l'exportation.

A l'image de ce qui a été observé s'agissant de la structure géographique des exportations, les évolutions divergentes des marchés de produits des principaux pays de la zone euro ne semblent pas constituer une explication très convaincante au différentiel de performances à l'exportation sur la période 1999-2004.

La demande mondiale adressée à la France, définie comme la somme des importations mondiales pour les produits pondérée par les parts de marché que la France détenait pour ces produits en 2000, semble même avoir augmenté davantage sur la période 1999 à 2004 que celle adressée aux autres grands pays de la zone euro. Elle a notamment progressé de 0,1 point de pourcentage de plus que la demande mondiale adressée à l'Allemagne entre 1999 et 2004, alors que les exportations françaises en valeur ont connu une progression inférieure de 27 points de pourcentage à la progression des exportations allemandes sur la même période.

3. Les simulations réalisées pour mesurer ce qu'aurait été la performance à l'exportation de la France si elle avait disposé d'une structure par produits de ses exportations similaire à celle des autres grands pays européens montrent également que l'impact de la spécialisation sectorielle sur les médiocres performances à l'exportation relatives observées entre 1999 et 2004 est limité. Une structure de commerce extérieur par produit similaire à celle de l'Allemagne, de l'Espagne ou de l'Italie en 1999 aurait certes permis à la France d'afficher une performance globale à l'exportation supérieure à celle effectivement observée sur la période 1999-2004. Mais dans tous les cas, les gains ou les pertes en termes de performance globale à l'exportation qu'aurait enregistrés la France paraissent limités. Ils représentent toujours moins de 20 % du différentiel de performance à l'exportation observé.

Ecart entre les taux de croissance de la demande mondiale par produits adressée aux grands pays de la zone euro et écart entre les taux de croissance des exportations en valeur entre 1999 et 2004 (en points de %)

	Demande mondiale adressée en valeur	Exportations
France-Allemagne	0.1	-27,0
France-Italie	5.1	-20,9
France-Espagne	7.5	-36,3

Source : Calculs Coe-Rexecode à partir des données de commerce international par produits de l'OCDE

Clef de lecture : la première colonne présente les écarts en points de pourcentage entre la croissance de la demande mondiale adressée à la France et de la demande mondiale adressée aux autres pays de la zone euro. La deuxième colonne présente les écarts de croissance des exportations. Un signe positif signifie que la demande mondiale adressée à la France a été supérieure à la demande mondiale adressée aux autres pays.

Notons que le chiffrage fourni pour la croissance des exportations est fondé, par souci de cohérence, avec celui présenté pour la demande mondiale, sur les données d'ITCS et peut donc différer légèrement de celui établi précédemment à partir des données de DOTS.

Les calculs ont été effectués au niveau 6 de la nomenclature (3213 produits)

Croissance des exportations françaises en valeur en % entre 1999 et 2004

Croissance observée		Croissance théorique	
Exportations totales	37,1	Avec la spécialisation sectorielle allemande	41,3
		Avec la spécialisation sectorielle italienne	36,0
		Avec la spécialisation sectorielle espagnole	41,5

Source : Calculs Coe-Rexecode à partir des séries de l'OCDE

$$\Delta x_{i,tot} - \Delta x_{j,tot} = \sum_k \frac{(\Delta x_{i,k} + \Delta x_{j,k})}{2} * (w_{i,k} - w_{j,k}) + \sum_k \frac{(w_{i,k} + w_{j,k})}{2} * (\Delta x_{i,k} - \Delta x_{j,k})$$

ou

$\Delta x_{i,tot}$ et $\Delta x_{j,tot}$ désignent respectivement le taux de croissance, entre 1999-2004, des exportations totales du pays i et des exportations totales du pays j

$\Delta x_{i,k}$ et $\Delta x_{j,k}$ désignent respectivement le taux de croissance, entre 1999 et 2004, des exportations du pays i pour le produit k et le taux de croissance des exportations du pays j pour le produit k.

$w_{i,k}$ et $w_{j,k}$ désignent le poids des exportations du produit k dans les exportations du pays i ou du pays j en 1999.

La première somme peut être interprétée comme une mesure de « l'effet structure sectorielle ». En effet, plus les écarts de spécialisation sectorielle entre le pays i et le pays j sont importants et plus ils portent sur des marchés où la croissance moyenne des exportations des deux pays a été importante, plus sa valeur est grande.

La deuxième somme peut être interprétée comme une mesure de « l'effet performance ». En effet, sa valeur croît avec les écarts de croissance entre les exportations du pays i et celles du pays j sur les différents marchés de produit, selon le poids moyen de ces marchés dans les exportations des deux pays.

Décomposition de l'écart de croissance entre la France et les principaux pays industrialisés entre un effet structure sectorielle et un effet performance sur la période 1999-2004

	Ecart de croissance	Effet structure sectorielle	Effet performance
France-Allemagne	-31,2	-4,7	-26,5
France-Italie	-11,2	1,5	-12,7
France-Espagne	-26,7	-0,7	-26,0

Source : OCDE, calculs Coe-Rexecode

Une méthode complémentaire de décomposition de l'écart de croissance des exportations de marchandises entre la France et les autres pays de la zone euro en valeur entre un effet « structure sectorielle » et un « effet performance » similaire à celle qui a été utilisée pour analyser l'impact de la spécialisation géographique des exportations peut également être utilisée.

Les résultats obtenus au niveau 3 comme au niveau 6 de la nomenclature suggèrent que l'effet « structure par produit » des exportations n'explique qu'une faible partie de l'écart constaté entre la croissance des exportations de la France et celle des principaux pays de la zone euro sur la période 1999-2004. Avec l'Italie, il joue même en sens opposé

L'écart de croissance entre les exportations de la France et celles des autres grands pays européen observé entre 1999 et 2004 semble encore une fois davantage lié à un problème de performance qu'à un problème de structure du commerce extérieur. Sans doute s'agit-il même

moins d'un problème de performance spécifique sur certains marchés de produits que d'un problème de performance globale. Si l'on considère marché de produit par marché de produit, les taux de croissance des exportations des quatre grands pays de la zone euro (France, Allemagne, Italie, Espagne), la croissance des exportations françaises ne devance celle des exportations des trois autres grands pays européens que pour deux catégories de produits, les tabacs bruts et fabriqués (classe 12) et les minerais métallifères et déchets métalliques (classe 28), huiles et graisses animales ou végétales préparées (classe 43). En revanche, elle arrive en dernière position sur 32 des 73 marchés de produits analysés¹³.

¹³ Au niveau 6 de la nomenclature, les résultats sont similaires. Si l'on compare produit par produit le taux de croissance des exportations des quatre grands pays de la zone euro, la France est le pays qui se classe le plus souvent au dernier rang et le pays qui se classe le moins souvent au premier rang.

Annexe 2 : La place de la France en terme d'« investissement dans le savoir »

Les théories de la croissance endogène ont montré le rôle fondamental de l'accumulation de la connaissance pour accroître la croissance. Ce lien entre savoir et croissance était au cœur de l'Agenda de Lisbonne. En se fixant comme objectif de consacrer 3 % de leur PIB à la R&D d'ici à 2010, les pays européens se sont engagés en mars 2000 à devenir la « première économie fondée sur le savoir ».

C'est l'ensemble de l'Union européenne qui connaît un retard en terme d'investissement dans le savoir

Au vu des données publiées dans le tableau de bord annuel sur la science, la technologie et l'industrie de l'OCDE, on peut comprendre l'inquiétude des pays européens quant à leur retard technologique, l'« écart de savoir » entre les Etats-Unis et le Japon d'une part et l'Europe d'autre part s'étant creusé au cours des dix dernières années. En 2002, l'investissement dans ce domaine (somme des dépenses consacrées à la R&D, à l'enseignement supérieur et aux logiciels) est de 6,6 % du PIB aux Etats-Unis et de 5,0 % au Japon contre seulement 3,8 % dans l'Union européenne.

Investissement dans le savoir en % du PIB (année 2002)

Suède	6,8
Etats-Unis	6,6
Corée	5,9
Danemark	5,5
OCDE*	5,2
Japon	5,0
Allemagne	3,9
Union européenne**	3,8
Pays-Bas	3,8
France	3,7
Royaume-Uni	3,7
Espagne	2,8
Irlande	2,4
Italie***	2,4

* Hors Belgique, Grèce, Italie et Nouvelle Zélande, ** Hors Grèce et Italie, *** données de 2001.

Source : Science, technique et industrie, tableau de bord de l'OCDE 2005

Les performances de l'Union européenne en matière d'investissement dans le savoir sont donc

nettement inférieures à celles des Etats-Unis mais également à celles de la moyenne des pays membres de l'OCDE. La France se trouve en 12^e position quant à ce critère d'investissement dans le savoir parmi les 20 pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles. Son poids de l'investissement en connaissance dans le PIB (3,7 %) est très proche de celui de l'Allemagne (3,9 %) et identique à celui du Royaume-Uni (3,7 %). Une nette distinction s'opère entre, d'une part, les ratios affichés par les pays nordiques tels que la Suède, en haut du classement, et le Danemark et, d'autre part, ceux des pays d'Europe du Sud au regard de la faiblesse des ratios espagnol (2,8 %) et italien (2,4 %).

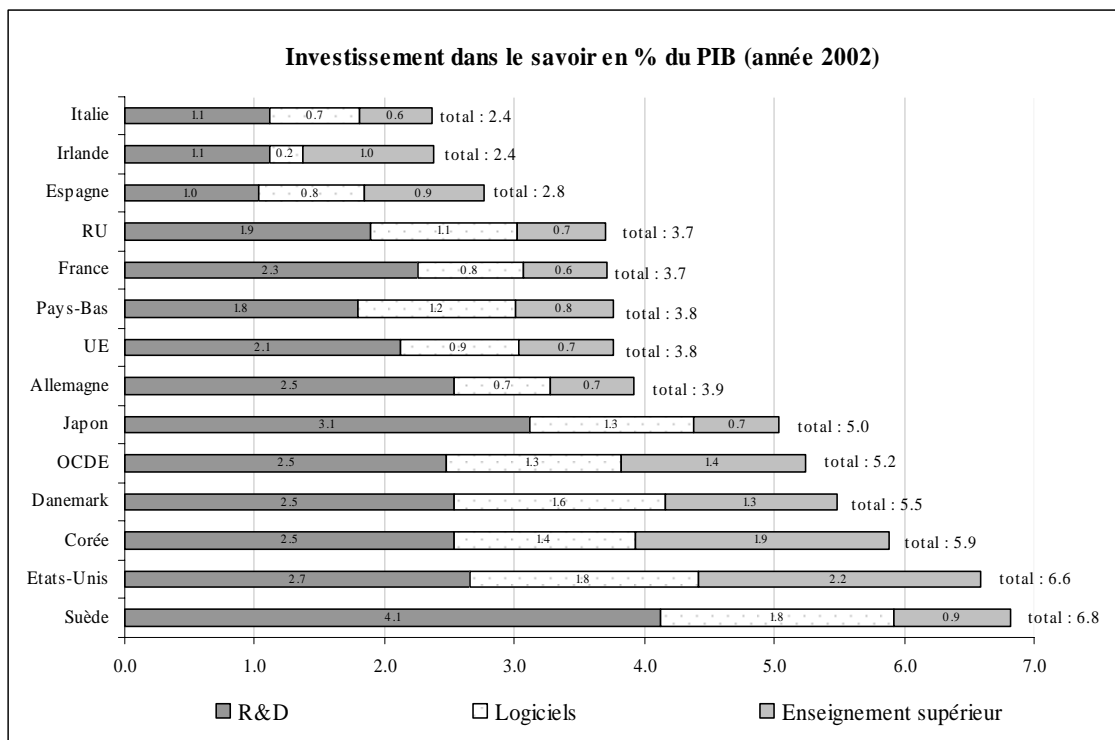
L'analyse par composante de l'investissement en savoir montre que c'est dans l'effort en matière d'enseignement supérieur que l'écart est le plus important. Les Etats-Unis consacrent 2,2 % de leur PIB à l'enseignement supérieur contre seulement 0,7 % pour l'Union européenne. Le fossé est également important en matière de dépenses en logiciels (1,8 % du PIB aux Etats-Unis contre 0,9 % dans l'Union européenne). C'est l'écart en matière de dépenses de R&D qui est le plus faible mais il n'est cependant pas négligeable (2,7 % aux Etats-Unis contre 2,1 % dans l'Union européenne). La France reflète assez bien la situation observée en Europe, ses dépenses d'enseignement supérieur, de logiciels et de R&D représentant respectivement 0,6 %, 0,8 % et 2,3 % du PIB.

A l'exception de l'Irlande, le ratio « investissement en connaissance / PIB » a augmenté entre 1994 et 2002 dans tous les pays de l'OCDE. Mais les ratios ont progressé nettement plus vite aux Etats-Unis et au Japon que dans les grands pays européens. En 1994, l'investissement en savoir représentait 4,8 % du PIB aux Etats-Unis et 3,8 % au Japon contre 3,4 % en France et en Allemagne et 3,5 % au Royaume-Uni. Cet « écart de savoir » s'est nettement creusé au cours des huit années suivantes, les ratios américain et japonais gagnant chacun 1,2 point de PIB alors que la hausse des ratios des grands pays européens était comprise entre 0,2 et 0,5 point de PIB.

Pour la majorité des pays, c'est la composante « dépenses en logiciels » qui a le plus contribué à la hausse de l'investissement en connaissance

entre 1994 et 2002. Si la France affiche une contribution « honorable » des dépenses en logiciels à la hausse de l'investissement en connaissance, elle se fait en revanche largement distancer dans les deux autres composantes. Alors

que la contribution des dépenses d'enseignement supérieur à la progression de l'investissement dans le savoir est nulle pour la France, celle des pays en tête du peloton est comprise entre 0,2 et 0,4 % du PIB.



Contributions des composantes à la croissance de l'investissement en connaissance en % du PIB au cours de la période 1994-2002

	R&D	Logiciels	Ens. Sup.	Total
Irlande	-0,1	0,1	-0,1	-0,2
Royaume-Uni	-0,1	0,2	0,2	0,2
Italie	0,1	0,2	0,0	0,3
France	-0,1	0,4	0,0	0,3
Pays-Bas	-0,2	0,5	0,0	0,3
Allemagne	0,3	0,2	0,0	0,5
Espagne	0,2	0,3	0,2	0,7
Corée	0,2	0,5	0,3	1,0
Japon	0,3	0,7	0,2	1,2
Etats-Unis	0,2	0,6	0,3	1,2
Suède	0,8	0,7	0,2	1,7
Danemark	0,8	0,6	0,4	1,8

Source : Science, technique et industrie, tableau de bord de l'OCDE 2005

L'effort en R&D de la France est légèrement supérieur à celui de l'Union européenne

En 2004, les dépenses intérieures de R&D des pays de l'OCDE représentent 2,26 % de leur PIB. Seuls le Japon, la Suède, la Finlande et l'Islande ont un ratio dépenses en R&D / PIB supérieur à 3 %. Avec un ratio de 2,16 %, la France est en 12e position sur les 30 pays suivis, se situant en dessous de la moyenne de l'OCDE mais au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (1,9 %). Si l'Allemagne affiche une performance supérieure (2,49 %) et proche de celle des Etats-Unis (2,68 %), le Royaume-Uni est en revanche moins bien placé (1,88 %).

Depuis 1995, les dépenses en R&D ont progressé moins rapidement aux Etats-Unis et au Japon (2,7 % par an) que dans l'Union européenne (3,3 %). Avec 37,5 milliards de dollars, la France se situe en quatrième position en matière de montants dépensés en R&D derrière les Etats-Unis (284,6 milliards), le Japon (114 milliards) et l'Allemagne (57,1 milliards). Mais le rythme de progression des dépenses en R&D françaises est inquiétant : seulement 1,4 % par an entre 2000 et 2003 soit un des rythmes les plus faibles observés, la moyenne de l'OCDE s'élevant à 3,7 % par an entre 1995 et 2003.

**Effort en R&D
(Dépenses intérieures de R&D en % du PIB)**

	1981	1985	1990	1995	2000	2004
Espagne	0,40	0,52	0,80	0,79	0,91	1,07
Irlande	0,67	0,76	0,82	1,26	1,13	1,20
Italie*	0,86	1,10	1,25	0,97	1,05	1,11
Pays-Bas	1,72	1,91	1,98	1,91	1,82	1,78
Royaume-Uni*	2,38	2,24	2,15	1,95	1,86	1,88
Union européenne à 15*	1,65	1,83	1,91	1,77	1,86	1,90
France	1,90	2,15	2,33	2,29	2,15	2,16
OCDE	1,92	2,22	2,27	2,07	2,25	2,26
Danemark	1,04	1,19	1,55	1,82	nd	2,48
Allemagne	2,43	2,68	2,67	2,19	2,45	2,49
Etats-Unis	2,34	2,75	2,65	2,51	2,74	2,68
Corée	nd	nd	nd	2,37	2,39	2,85
Japon	2,31	2,75	2,97	2,90	2,99	3,13
Suède*	2,22	2,75	nd	3,32	nd	3,95

Source : Main Science and Technology Indicators, OCDE 2006

* Dernière année disponible : 2003

Faiblesse de l'effort privé en France mais également dans l'ensemble de l'Europe

En 2003, la première source de financement de la R&D était le monde des entreprises, celui-ci contribuant à hauteur de 62 % de l'ensemble des dépenses en moyenne dans les pays de l'OCDE. Cependant, le poids du financement des entreprises diffère nettement d'une région à l'autre

du monde (74,8 % au Japon, 63,7 % aux Etats-Unis mais seulement 54,3 % dans l'Union européenne à 15). La France avec un poids de 50,8 % est légèrement en dessous de la moyenne de l'Union européenne. Elle se situe à mi-chemin entre l'Allemagne (67 %) et le Royaume-Uni (43,8 %).

L'Etat est le deuxième contributeur au financement de la R&D avec un poids de 30 % pour la moyenne des pays de l'OCDE. La part de l'Etat ne représente que 18 % du total des

dépenses en R&D au Japon mais 31 % aux Etats-Unis et 34 % dans l'Union européenne. Avec un poids de 39 %, la France se situe au-dessus de la moyenne européenne.

Evolution des dépenses en R&D (1995-2003)

	Taux de croissance annuel moyen des dépenses de R&D	Dépenses de R&D en milliards de dollars (PPA courant)
Irlande (1995-2002)	6,7	1,4
Suisse (1996-2000)	1,4	5,6
Pays-Bas (1996-2002)	1,0	8,7
Suède	4,8	10,3
Espagne	7,4	11,0
Italie (1997-2002)	3,7	17,7
Corée	5,9	24,4
Royaume-Uni	2,4	33,6
France (2000-2003)	1,4	37,5
Allemagne	2,9	57,1
Japon (1996-2003)	2,7	114,0
Union européenne à 15	3,3	203,7
Etats-Unis (1998-2003)	2,7	284,6
OCDE	3,7	680,0

Source : Science, technique et industrie, tableau de bord de l'OCDE 2005

Dépenses intérieures de R&D par source de financement en % du total (année 2004)

	Entreprises	Etat	Autres sources nationales	Extérieur
Italie**	43,0	50,8	-	6,2
Royaume-Uni*	43,8	31,4	5,4	19,4
Espagne	48,0	41,0	4,8	6,2
Pays-Bas*	51,1	36,2	1,4	11,3
France*	50,8	39,0	1,8	8,4
Union européenne à 15*	54,3	34,3	2,4	9,0
OCDE*	61,9	30,2	4,7	-
Etats-Unis	63,7	31,0	5,4	-
Irlande	57,2	32,2	1,7	8,9
Suède*	65,0	23,5	4,3	7,3
Allemagne	67,1	30,4	0,3	2,3
Suisse	69,7	22,7	2,3	5,2
Corée	75,0	23,1	1,4	0,5
Japon	74,8	18,1	6,8	0,3

* Année 2003, ** année 1996

Source : *Main Science and Technology Indicators*, OCDE 2006

Entre 1995 et 2003, les dépenses en R&D des entreprises ont progressé de 3,7 % par an en moyenne dans les pays de l'OCDE. Fait inquiétant, les dépenses des entreprises françaises auraient reculé de 0,8 % pour la seule période

2001-2003. En revanche, les dépenses de l'Etat ont augmenté entre 1997 et 2004 de 2,8 % en France, un rythme plus élevé que celui de l'Union européenne à 25 (1,5 % par an entre 1995 et 2001).

Taux de croissance annuel moyen des dépenses de R&D (1995-2003)

des Etats*		des entreprises	
Suisse (1996-2002)	- 0,3	France (2001-2003)	- 0,8
Allemagne (1997-2004)	- 0,2	Pays-Bas (1996-2003)	1,3
Danemark (2001-2005)	0,2	Italie	1,9
Pays-Bas	1,0	Royaume-Uni (2001-2003)	2,1
Union européenne à 15 (2002-2003)	1,0	Suisse (1996-2000)	2,6
Union européenne à 25 (1995-2001)	1,5	Etats-Unis	3,2
Royaume-Uni (1995-2003)	2,4	Japon (1996-2003)	3,5
France (1997-2004)	2,8	Allemagne	3,5
OCDE (2000-2003)	3,5	OECD	3,7
Italie (1995-2001)	5,1	Union européenne à 25	3,7
Suède	5,4	Union européenne à 15	3,7
Japon (1995-2003)	5,9	Suède	4,8
Etats-Unis (2000-2005)	7,4	Corée	6,3
Irlande (1995-2004)	10,1	Irlande	6,5
Corée (1999-2004)	10,7	Espagne (2002-2003)	8,8
Espagne (1997-2003)	11,4	Danemark (1995-2002)	9,9

* GBOARD : crédits budgétaires publics de R&D.

Source : Science, technique et industrie, tableau de bord de l'OCDE 2005

Dépenses intérieures en R&D par secteur d'exécution en % du total (année 2004)

	Entreprises	Etat	Enseignement supérieur	Institutions à but non lucratif
Italie*	47,3	17,5	33,9	1,4
Espagne	54,4	16,0	29,5	0,1
Pays-Bas	57,8	14,4	27,9	0,0
France	62,9	16,7	19,1	1,3
Union européenne à 25*	63,3	13,4	22,1	1,2
Union européenne à 15*	64,1	12,8	22,0	1,2
Royaume-Uni*	65,7	9,7	21,4	3,2
OCDE	67,9	12,5	17,1	2,5
Irlande	64,6	7,8	27,6	-
Etats-Unis	70,1	12,2	13,6	4,1
Danemark	68,0	6,9	24,4	0,7
Allemagne	70,4	13,2	16,3	-
Suisse	73,7	1,1	22,9	2,3
Belgique	68,6	7,6	22,6	1,2
Suède*	74,1	3,5	22,0	0,4
Japon	75,2	9,5	13,4	1,9
Corée	76,7	12,1	9,9	1,3

Source : Main Science and Technology Indicators, OCDE 2006

* Année 2003

Naturellement, une partie du financement public revient à la recherche privée, et le poids de la R&D exécutée par les entreprises dépasse presque partout les chiffres présentés dans le tableau « Dépenses en R&D par source de financement ».

Selon les évaluations du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, la dépense intérieure de R&D des entreprises aurait progressé de 0,9 % en volume en 2004 (2,6 % en valeur), ressortant à 1,34 % du PIB. Selon les données provisoires pour 2005, elle se serait toutefois à nouveau contractée de 0,4 % en

volume en 2005 (+1,5 % en valeur) pour ressortir à hauteur de 22,5 milliards d'euros, soit 1,32 % du PIB contre 1,37 % en 2000.

En termes de nombre de chercheurs et de brevets, la France est dans la moyenne européenne

La France avec 6,9 chercheurs pour 1 000 actifs, se situe dans le peloton de tête des pays européens (5,9 dans l'Union européenne, 6,7 en Allemagne et 5,5 au Royaume-Uni). A nouveau, c'est l'écart entre l'Union européenne d'une part et les Etats-Unis (9 chercheurs pour

1 000 actifs) et le Japon (10,1) d'autre part qui est significatif.

Par ailleurs, en 2004, les effectifs employés aux activités de R&D dans les entreprises progressent de 2,1 % (197 000 personnes en équivalent temps plein recherche contre 193 000 en 2002). La recherche en entreprise a enregistré une croissance de l'emploi particulièrement favorable à l'emploi qualifié. Les effectifs de chercheurs et ingénieurs (106 000 en 2004) continuent à progresser.

Nombre de chercheurs / population active (‰)

Chine (2004)	1,2
Italie (2003)	2,9
Espagne (2004)	5,0
Irlande (2004)	5,7
Pays-Bas (2003)	4,5
Royaume-Uni (1998)	5,6
Union européenne à 15 (2003)	5,9
Suisse (2004)	5,8
OCDE (2002)	6,6
Corée (2004)	6,7
Allemagne (2003)	6,8
France (2003)	7,1
Etats-Unis (2002)	9,1
Japon (2004)	10,2
Suède (2003)	10,6

Source : Main Science and Technology Indicators, OCDE 2006

Nombre de brevets (par millions d'habitants)

	1993	2003
Inde*	0,0	0,1
Chine	0,0	0,1
Espagne	1,8	2,7
Corée	3,6	15,6
Italie	11,0	14,7
Irlande	5,0	14,8
Norvège	16,2	24,8
Royaume-Uni	23,7	34,0
France	28,7	38,1
Danemark	29,9	37,1
OCDE	31,2	44,8
UE-15	26,4	41,5
Etats-Unis	39,8	66,0
Pays-Bas	38,7	62,8
Allemagne	49,3	86,2
Suède	57,6	90,3
Japon	67,7	106,3
Suisse	100,4	120,9

Source : base de données sur les brevets, OCDE 2006

* 1991 et 2001

En terme de famille de brevets¹⁴, les Etats-Unis et l'Union européenne représentent chacun 34 % du nombre de brevets déposés tandis que la part du Japon dépasse 24 %. Au cours des années 1990, la part de l'Union européenne a convergé vers celle des Etats-Unis tandis que celle du Japon déclinait de 5 %. Avec plus de 26 %, c'est la Chine qui a affiché la plus forte hausse annuelle du nombre de familles, suivie de l'Inde (22 %) et de la Corée (11 %). Avec une progression

annuelle de 3,2 % entre 1991 et 2001, la performance de la France est médiocre comparée aux rythmes observés en Allemagne (7,3 %) et au Royaume-Uni (5,6 %).

Si l'on prend la population en compte, ce sont le Japon et la Suisse qui ont la plus forte propension à déposer des brevets. Le poids de la France est proche de celui observé dans la moyenne des pays de l'OCDE. Il est à noter la très belle performance de l'Allemagne qui avec une propension de 86 brevets pour un million d'habitants est dans le peloton de tête.

¹⁴ Une famille de brevet est définie par l'ensemble des brevets déposés dans plusieurs pays pour protéger une invention unique. Utiliser les comptages des familles de brevets (et non des brevets de chaque office) a pour but d'améliorer les comparaisons internationales (suppression du biais lié à l'avantage au pays d'accueil, sélection de brevets plus homogène). Nous présentons ici le nombre de familles « triadiques » de brevets qui regroupent des brevets déposés à la fois auprès de l'Office européen des brevets (OEB), de l'Office japonais des brevets (JPO) et les brevets délivrés par l'US Patent & Trademark Office (USPTO).

Si la propension à déposer des brevets s'est accrue dans tous les pays de l'OCDE entre 1991 et 2001, le rythme de progression diffère beaucoup d'un pays à un autre. Hormis le rattrapage des pays émergents comme la Chine et l'Inde, on constate un écart entre d'une part le dynamisme constaté dans des pays tels que l'Allemagne ou la Suède où la propension à déposer des brevets a doublé en dix ans et

d'autre part des performances plus modestes aux Etats-Unis et même nettement médiocres en France ou au Japon (mais celui-ci partait d'un niveau déjà très élevé en 1991).

La France forme plus de scientifiques et d'ingénieurs que les Etats-Unis ... mais pas plus que l'Allemagne

Par rapport à la moyenne de l'OCDE, la France est l'un des pays qui forme le plus

d'ingénieurs et de scientifiques (en proportion des autres disciplines).

Alors que les Etats-Unis affichent, au contraire, une grande faiblesse à cet égard. Mais les performances françaises sont similaires à celles observées en Allemagne ou au Royaume-Uni. Cet indicateur reflète plutôt une spécificité américaine, les données pour le Japon et l'Union européenne étant proches.

Part de diplômes de scientifiques et d'ingénieurs dans le total des diplômes délivrés (année 2003)

	Diplômes scientifiques	Diplômes d'ingénieurs	Total	
			2003	1998
Etats-Unis	9,4	6,3	15,7	16,2
Danemark**	6,9	8,9	15,8	22,7
Pays-Bas	5,3	10,7	16,0	17,9
Italie	7,7	15,2	22,8	26,4
OCDE*	11,3	11,8	23,1	22,3
Espagne	10,0	14,3	24,3	20,7
Japon	4,7	21,2	25,9	26,0
Irlande	18,2	7,7	25,9	26,9
Union européenne à 15	13,3	13,2	26,6	27,1
Royaume-Uni	18,1	10,1	28,1	26,9
Suisse	13,9	14,6	28,5	28,4
France	16,2	12,5	28,7	28,9
Allemagne	13,3	17,6	30,9	34,8
Suède	9,3	21,7	31,0	25,2
Corée	11,1	27,5	38,6	39,2

* moyenne des parts de chaque pays, hors Canada, Portugal et Luxembourg.

** 1999 au lieu de 1998

Source : base de données sur l'éducation, OCDE 2005.

En matière de financement du capital-risque, la France n'a pas plus de retard que ses voisins européens.

Alors que le financement du capital-risque représente 0,082 % du PIB pour la phase initiale pour la moyenne des pays de l'OCDE, le poids en France est nettement plus faible (0,043 %) mais comparable à celui de l'Allemagne (0,042 %). Quant à la phase « développement », elle

représente 0,073 % du PIB français, en dessous de la moyenne européenne (0,089 %) mais au-dessus de la performance allemande (0,056 %).

Au vu des résultats contrastés entre les Etats-Unis et le Japon, deux poids lourds en terme d'économie de la connaissance, il est difficile de relier le financement du capital-risque à la performance globale en terme d'économie de la connaissance. Ainsi, le poids du financement de

capital-risque dans le PIB est très faible au Japon tant dans la phase initiale que de développement tandis que le poids aux Etats-Unis est très élevé.

La France est également dans la moyenne de l'Union européenne en matière de financement du capital-risque dans les secteurs de haute

technologie, ses performances étant légèrement supérieures à celles de l'Union européenne dans les secteurs des communications et des technologies de l'information mais un peu en dessous dans les secteurs de la santé et les biotechnologies.

Financement du capital-risque en % du PIB (2000-2003)

	Phase initiale	Développement
Japon*	0,007	0,019
Espagne	0,017	0,106
Italie	0,018	0,062
Suisse	0,032	0,037
Union européenne	0,041	0,089
Allemagne	0,042	0,056
France	0,043	0,073
Pays-Bas	0,044	0,159
Danemark	0,057	0,065
Royaume-Uni	0,058	0,157
OCDE	0,082	0,175
Suède	0,088	0,147
Corée*	0,114	0,156
Etats-Unis	0,115	0,260

* 1998-2001.

Source : Karsten Olsen, OECD based on data from EVCA (Europe); NVCA (United States); CVCA (Canada); Asian Venture Capital Journal (The 2003 Guide to Venture Capital in Asia)

Part des secteurs de haute technologie dans le total du capital-risque (2000-2003)

	Communications	Technologies de l'information	Santé et biotechnologies
Suisse	5,2	21,2	18,6
Espagne	6,6	6,7	6,3
Allemagne	9,7	16,5	14,1
Suède	10,2	13,9	17,3
Pays-Bas	10,4	10,1	6,3
Royaume-Uni	12,3	9,8	10,3
Danemark	13,2	19,3	28,2
Union européenne	13,5	11,7	9,9
France	14,9	13,6	8,3
Japon*	15,0	17,8	1,7
Irlande	15,2	72,4	5,1
OCDE	21,8	26,5	11,7
Corée*	21,9	18,2	1,6
Italie	26,6	4,1	2,4
Etats-Unis	26,8	35,1	13,0

* 1998-2001

Source : Karsten Olsen, OECD based on data from EVCA (Europe); NVCA (United States); CVCA (Canada); Asian Venture Capital Journal (The 2003 Guide to Venture Capital in Asia).

Coe-Rexecode... un centre d'observation et de recherches économiques et d'évaluation des politiques publiques tourné vers les entreprises

1 Une mission de veille conjoncturelle

Coe-Rexecode assure un suivi conjoncturel permanent de l'économie mondiale et des prévisions économiques à l'attention de ses adhérents :

- **Réunions de conjoncture et perspectives**
- **Documents** : cahier graphique hebdomadaire de 400 séries statistiques, Lettre de quinzaine présentant notre lecture de l'actualité économique, présentation trimestrielle des perspectives économiques, en France et dans le Monde : matières premières, pays émergents...
- Un **accès aux économistes** pour toute demande ou interprétation de problématiques conjoncturelles
- Un accès au **centre de documentation** pour l'identification et la recherche de documents ainsi qu'aux 12 000 séries de données économiques, réactualisées quotidiennement (distribuées par Global Insight).

2 Une mission de participation au débat de politique économique

La participation au débat public de politique économique est soutenue par des membres associés (institutionnels), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et des membres partenaires (entreprises). L'activité de participation au débat de politique économique comporte trois volets : des travaux d'études spécifiques, un cycle de réunions de politique économique et l'organisation des *Rencontres de la croissance* (avec la participation du Premier Ministre) prolongées par l'édition d'un ouvrage sur l'état d'avancement des réformes en France.

• Les travaux d'études spécifiques

En 2006 les grands axes de recherche ont porté sur *le financement de la protection sociale*, sur *l'emploi et les chiffres de la compétitivité française* et sur le thème *mobilité, infrastructures et croissance économique*.

• Un cycle de réunions sur des questions de politique économique

Plusieurs thèmes d'actualité sont abordés lors de réunions de travail préparées par Coe-Rexecode auxquelles participent des représentants des membres associés et partenaires, des économistes et, le cas échéant, d'autres personnalités extérieures.

• Les Rencontres de la croissance

Coe-Rexecode organise depuis 2003 les *Rencontres de la croissance*, placées sous la présidence du Premier Ministre. L'institut publie à cette occasion un ouvrage aux Éditions Economica, remis au Premier Ministre et largement diffusé. Les titres des ouvrages précédents étaient : *Des idées pour la croissance*, ouvrage recueillant les contributions de 77 économistes, *La croissance par la réforme* et *Demain l'emploi si...* (disponibles en librairie, Éditions Economica). Ces manifestations ont pour but d'éclairer l'ensemble des acteurs économiques et sociaux (entreprises, fédérations professionnelles, administrations, personnalités politiques et de la société civile...) sur les modalités et enjeux de la croissance, de débattre des réformes structurelles qu'elles impliquent, d'examiner le chemin parcouru au cours des dernières années et d'envisager celui qui reste à parcourir vers l'objectif d'une croissance durable au rythme de 3 % l'an.

Les adhérents correspondants de Coe-Rexecode

L'adhésion à Coe-Rexecode est ouverte à tous, entreprises, administrations, fédérations professionnelles, quelle que soit leur taille. Les 80 adhérents correspondants de Coe-Rexecode comptent de grandes entreprises industrielles, des banques, des organismes de gestion financière, des fédérations professionnelles et des administrations.

Les membres associés sont des grandes fédérations professionnelles.

Coe-Rexecode résulte du rapprochement de Rexecode et du Coe de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, le 1^{er} novembre 2006

L'ensemble des publications périodiques du Coe et de Rexecode publiées antérieurement reste accessible sur le site Internet www.rexecode.fr et coe.ccip.fr

Documents de travail

AIECE: general report	N° 74 – Oct. 2006
La compétitivité hors prix des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen en 2005	N° 73 – Juil. 2006
Indicateur Récession Zone Euro	N° 72 – Juin 2006
Compétitivité hors prix des biens de consommation	N° 70 – Juin 2005
Le difficile retour en emploi des seniors	N° 69 – Avril 2005
Labour Productivity in France: Recent trends and expectations	N° 68 – Avril 2005
Objectif de Barcelone : 3 % du PIB pour l'effort de recherche en Europe	N° 67 – Oct. 2004
L'image des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen en 2003	N° 66 – Juin 2004
Le syndrome japonais est-il transmissible aux États-Unis et à l'Europe ?	N° 65 – déc. 2003
L'image des biens de consommation sur le marché européen en 2002	N° 64 – Juil. 2003
Pour une meilleure protection de l'emploi	N° 63 – Juin 2003
World trade in 2003 and 2004	N° 62 – Mai 2003
Prospects for the location of industrial activities after EU enlargement	N° 61 – Janv. 2003
World commodity prices 2002-2003	N° 60 – Déc. 2002
Baisser les charges sociales : jusqu'où et comment ?	N° 59 – Nov. 2002
Un indicateur d'entrée et sortie de récession : application aux États-Unis	N° 58 – Juil. 2002
L'image des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen	N° 57 – Juil. 2002
La prime pour l'emploi à la lumière des expériences étrangères	N° 56 – Déc. 2001
Besoins de main-d'œuvre des entreprises et recours à l'immigration : quelles perspectives ?	N° 55 – Nov. 2001
L'image des biens de consommation sur le marché européen en 2000	N° 54 – Juil. 2001
La baisse des dépenses publiques pour assurer une réduction durable des prélèvements obligatoires : des évaluations macro-économiques	N° 53 – Janv. 2001
Le travail intérimaire dans la dynamique de l'emploi	N° 52 – Déc. 2000
Simulations sur un « atterrissage brutal » aux États-Unis et ses implications pour l'économie mondiale	N° 51 – Juil. 2000

Revue Diagnostic(s)

Prévisions et conjoncture - Analyses cycliques	N°1 – Juil. 2006
Prévisions et conjoncture : Perspectives européennes / L'Europe face aux défis du textile / Produits de base / Investissement et situation financière des entreprises	
Analyses : Positionnement cyclique des économies / Indicateur du rythme de croissance (IRC) / Politique monétaire américaine	

Ouvrages parus aux Éditions Economica

Ressorts et défis du capitalisme financier 2006	Juin 2006
Le retour du volontarisme industriel	Juin 2005
Le défi extérieur	Juin 2004
Les entreprises françaises 2003	Mai 2003
Les entreprises françaises 2002	Avril 2002
Les entreprises françaises 2001	Mai 2001
L'Europe face à la concurrence asiatique	Nov. 2001

Documents d'étude

Performances du marché du travail : la France à la traîne	Avril 2006
Partage de la valeur ajoutée, pouvoir d'achat et croissance économique	Mai 2005

Revue de Rexecode

Véritable constitution européenne ou simple codification des textes actuels	N° 83
• Les perspectives économiques 2004-2005	2 ^e trim. 2004
• La France perd du terrain en Asie émergente depuis cinq ans	
Une croissance retrouvée mais encore fragile	N° 81-82
• Les États-Unis en voie de désindustrialisation ?	4 ^e trim. 03/1 ^{er} trim. 04
• Et si on avait baissé les charges sociales sans faire les 35 heures ?	
• Indicateurs des cycles conjoncturels	
Des situations financières très différentes selon les entreprises	N° 80
• Former et attirer les talents : un enjeu majeur pour la place financière et la compétitivité française	3 ^e trim. 2003
• Les coûts de main d'oeuvre dans l'Union européenne et les pays candidats	
La politique économique doit privilégier le cap du moyen terme	N° 79
• Les mouvements du chômage doivent plus aux embauches qu'aux licenciements	2 ^e trim. 2003
• Présentation générale des perspectives économiques 2003-2004	
• Principales hypothèses du scénario macroéconomique	
• L'environnement mondial de l'Europe	
• Perspectives économiques des pays européens	
Les activités de services dans la tourmente conjoncturelle	N° 77-78
• Point de conjoncture dans les services en France	4 ^e trim. 02/1 ^{er} trim. 03
La reprise économique à quitte ou double	N° 76
• Présentation générale des perspectives économiques 2002-2003	3 ^e trim. 2002
• L'environnement mondial de l'Europe	
• Perspectives économiques des pays européens	
• Niveau et tendance de la compétitivité française	
Les conditions d'une croissance plus forte	N° 75
• SMIC multiple, coût du travail et emploi	2 ^e trim. 2002
• Cycle technologique : une reprise modérée	
Le nouveau pouvoir politique sera confronté à une situation économique incertaine	N° 74
• Présentation générale des perspectives économiques 2002-2003	1 ^{er} trim. 2002
• L'environnement mondial de l'Europe	
• Perspectives économiques des pays européens	
Un choc négatif dans une phase de retournement conjoncturel classique	N° 73
• Perspectives économiques 2001-2002	4 ^e trim. 2001
• Perspectives économiques des principaux pays	
Quelle est la valeur de l'euro ?	N° 72
• Perspectives économiques à moyen terme	3 ^e trim. 2001
• Réduction du temps de travail et emploi	
Rexecode est-il trop optimiste ?	N° 71
• Perspectives économiques 2001-2002	2 ^e trim. 2001
• La position de la France dans les technologies de l'information	
Formation professionnelle et nouvelle donne économique	N° 70
• Messageries postales et commerce électronique	1 ^{er} trim. 2001
• La fin d'un cycle exceptionnel pour les secteurs technologiques	
Ouvrages à l'occasion des Rencontres de la Croissance	Éditions Economica
• Demain l'emploi si...	2005
• La croissance par la réforme	2004
• Des idées pour la croissance : 77 économistes proposent leurs priorités pour une croissance durable en France	2003



Coe-Rexecode

Centre d'Observation Économique et de Recherches pour l'Expansion de l'Économie et le Développement des Entreprises

Siège social : 29 avenue Hoche • 75008 Paris • www.coe-rexecode.fr
Téléphone : +33 (0)1 53 89 20 89 • Fax : +33 (0)1 45 63 86 79

Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 • APE 911C SIRET 784 361 164 00030 • TVA FR 80 784 361 164

Partenaire de la



**Chambre de commerce
et d'industrie de Paris**